

Аллавердян В.В.

# Оценка информации (знаний)

## **Оглавление**

<b>Глава 1. О ценности, себестоимости и стоимости информации (знаний).....</b>	<b>3</b>
<b>Глава 2. Стоимость информации (знания) как объекта интеллектуальной собственности.....</b>	<b>10</b>
<b>Глава 3. Стоимость информации, не относящейся к ОИС.....</b>	<b>21</b>
<b>Глава 4. Стоимость дезинформации.....</b>	<b>28</b>
<b>Глава 5. Рыночная стоимость отсутствия информации.....</b>	<b>30</b>
<b>Глава 6. Оценка технологий и иных объектов интеллектуальной собственности, которых нет.....</b>	<b>31</b>
<b>Глава 7. Оценка тайных знаний (информации).....</b>	<b>45</b>
<b>Глава 8. Оценка инсайдерской информации.....</b>	<b>51</b>
<b>Заключение.....</b>	<b>52</b>

## Глава 1. О ценности, себестоимости и стоимости информации (знаний).

Когда-то известный американский писатель и футуролог Джон Нейсбит сказал: «Мы тонем в информации и задыхаемся от нехватки знаний» и... оказался прав! Количество информации удваивается каждые два года. Но информация бывает разная: имеющая свою ценность и абсолютно бесполезная, никчемная. Отличить одно от другого порой непросто, так как увеличение объема информации, а, по большей части информационного хаоса, требует большего времени на «сепарирование информации», что есть полезно и ценно, а что наоборот-вредно, неинтересно и не имеет ценности (стоимости). В данной главе мы попытаемся поговорить о «ценности информации», о преобразовании информации, как и дезинформации, в некую денежную единицу, отражающую (возможно и субъективно) её стоимость.

Информация, как и дезинформация<sup>1</sup>, безусловно, имеет свою ценность, выраженную в денежном эквиваленте: ценность, стоимость и себестоимость. Но, прежде чем переходить к стоимостным понятиям, давайте внесем ясность в определения, которые будут встречаться в тексте в дальнейшем. Например, что такое информация?

Информация – это фундаментальная характеристика бытия, аксиоматическое понятие, такое, как материя, энергия, пространство-время. Это понятие не может быть сведено к каким-либо более общим категориям.

Согласно Философскому энциклопедическому словарю слово «информация» происходит от латинского слова *informatio* - ознакомление, разъяснение, представление, понятие и может обозначать:

- 1) сообщение, осведомление о положении дел, сведения о чем-либо, передаваемое людьми;
- 2) уменьшаемую, снимаемую неопределенность в результате получения сообщений;
- 3) сообщение, неразрывно связанное с управлением, сигналы о единстве синтаксических, семантических и прагматических характеристик;
- 4) передачу, отражение разнообразия в любых объектах и процессах (живой и неживой природы).

Однако общепринятого и всеобъемлющего определения информации пока нет. В своей книге «Человек и ноосфера» Н.Н. Моисеев пишет:

**«Во-первых, я полагаю, что строгого и достаточно определенного понятия информации не только нет, но оно и вряд ли возможно. Во-вторых, это понятие представляется мне в некотором смысле «историческим». Необходимость его введения возникает лишь при описании довольно поздних этапов развития материального мира, лишь тогда, когда в нем зарождается жизнь.»**

---

<sup>1</sup> Дезинформация — заведомо ложная информация, предоставляемая противнику или деловому партнёру для более эффективного ведения боевых действий, сотрудничества, проверки на утечку информации и направление её утечки, выявление потенциальных клиентов чёрного рынка.

Также дезинформацией (также дезинформированием) называется сам процесс манипулирования информацией, как то: введение кого-либо в заблуждение путём предоставления неполной информации или полной, но уже не нужной информации, искажения контекста, искажения части информации.

Цель такого воздействия всегда одна — оппонент должен поступить так, как это необходимо манипулятору. Поступок объекта, против которого направлена дезинформация, может заключаться в принятии нужного манипулятору решения или в отказе от принятия невыгодного для манипулятора решения. Но в любом случае конечная цель — это действие, которое будет предпринято оппонентом.

Дезинформация, таким образом, — это продукт деятельности человека, попытка создать ложное впечатление и, соответственно подтолкнуть к желаемым действиям или бездействию.

Если описывать последовательное развитие материального мира, опираясь на принцип «лезвия Оккама», то информация появится в нем лишь тогда, когда мы начнем изучать объекты с целеполаганием, то есть объекты, способные к целенаправленным действиям. Именно только такие системы предполагают необходимость использования термина «информация», без которого нельзя описать процедуры принятия решений, то есть целенаправленного поведения, и изучать зависимость характера принимаемых решений от изменений внешних условий».

Ю.Н. Столяров в работе «Онтологический и метонимический смыслы понятия информация» приводит 6 философских концепций информации:

**«На практике слово информация чаще всего употребляется в переносном, метонимическом значении. Такое словоупотребление оправдано нормами живого языка. Информация — центральное понятие информационной коммуникации, документологии.»**

Информация может быть объективирована — если она представлена в знаковой форме и перенесена на внешний носитель. В простейшем случае функцию знака выполняет сам изучаемый объект, и тогда мы имеем дело с аутентичным документом. В других обстоятельствах используют искусственные способы записи знаков на естественном или искусственном вещественном или энергетическом носителе.

Следуя понятиям К. Поппера, можно констатировать, что информация в онтологическом смысле присутствует только во втором мире (мире субъективного знания отдельных индивидов), а в метонимическом — во всех трех мирах.

Выражение типа “знаниевые системы”, “когнитивные” тоже можно принять лишь в метонимическом смысле.

Если удастся объяснить сущность информации удовлетворительно, результат будет более значимым, чем от раскрытия природы атомной энергии. Поэтому к изучению этого вопроса надо подходить очень осторожно, взвешенно и ответственно.

Существуют шесть основных философских концепций, которые занимаются изучением онтологического и метонимического смыслов понятия информации, как научного понятия.

Первое понятие относится с отрицанием к существованию информации. Информация воспринимается как призрак, ошибочное представление науки, как то, чего никто никогда не видел, не ощущал или не фиксировал с помощью какой-либо аппаратуры.

Вторая концепция основана на тезисах, что информация существует, но не в нашем физическом мире. Эта доктрина объясняет природу телепатии, вспышек, привидений и т.д., которая не признается ортодоксальной наукой.

Третья точка зрения касается существования чистой информации без какой-либо формы разновидности. Эти суждения взяты из научных работ К.Э. Циолковского, В.И. Вернадского и А.Д. Сахарова, теологических источников и т.д.

Четвертым является утверждение, что информация имеет материальную природу, которая сама по себе очень информативна.

Пятая гипотеза может быть охарактеризована как панинформистская теория.

Согласно ей, информация является первичной, а материя — вторичной. Президент Международной Академии Информатизации И.И. Юзвизин в своих научных работах по теоретической физике пытается доказать, что информация является главной основой Мира. Он вводит понятие “информацион”, который, по его мнению, является главным элементом во Вселенной, дающий жизнь субстанции, порождающий вещество, энергию, пространство, время и т.д. Автор утверждает, что весь мир, в конечном итоге, состоит из информации. Практическое значение теории панинформизма состоит в способности элементов и тканей регенерировать создание продуктов питания, топлива, транспортных средств и т.д. из информации. Так как разные законы действуют на уровень “информацион”, и в сравнении с нашим физическим миром практическое усвоение информации обеспечит возможность избежать препятствий на верхних границах величин, таких как скорость света, абсолютный нуль, преодоление временных отрезков за мгновения, сила гравитации и т.д. Станет возможным повернуть информационные машины в будущее или в прошлое из нашего физического мира, преодолевать пространство с любой скоростью.

Шестая теория представляет информацию как субъективную реальность. В объективном мире существуют разнообразные свойства и отношения между субстанцией и энергией. Часть их воспринимается нашими органами чувств, распознается и субъективно воспринимается как информация. Информация рассматривается как семантическая трансформация изображения модели или объективной реальности. Информация реально существует только в представлении субъекта, потому что это — субъективная реальность. Такая концепция объясняет, почему одно и то же сообщение воспринимается различными субъектами по-разному или не воспринимается ими вовсе».

Нельзя сказать, что от философии до реальности один шаг, но прежде чем подходить к «оценке информации и дезинформации», необходимо разобраться (или определиться) с терминологией. Ввести в обращение ряд терминов, определений и ограничений, которые бы с одной стороны сузили понятийный круг. С другой стороны, прояснили о какой конкретно «информации» и о какой конкретно «стоимости» идет речь. Почему так? Потому, что поднимаемые вопросы будут рассматриваться, скорее, в «смысловом поле», чем в законодательном. Ещё и потому, что «смыслы» не всегда меняются при внесении определенных изменений в законодательном акте-поле.

А теперь немного определений...

**Инновационная информация (знания)** – это структурированные знания, которых нет в открытых источниках, но которые могут быть использованы отдельными людьми или организациями с целью получения прибыли или иных выгод.

К **инновационной информации (знаниям)**, на мой взгляд, можно отнести объекты интеллектуальной собственности (ОИС), ноу-хау, и не только. Так же идеи, открытия и *прочие знания*, которые можно использовать в т.н. гражданском обороте.

Теперь о «инновационной стоимости».

В настоящий момент законодательно существует 4 вида стоимости:

- рыночная стоимость;
- инвестиционная стоимость;
- ликвидационная стоимость;

кадастровая стоимость.

Однако, в «Федеральном стандарте оценки № 2» написано, что данные «виды стоимости» не являются исчерпывающими. Применительно к нашей ситуации имеет смысл ввести в оборот ещё один вид стоимости – **инновационная стоимость**.

В моём понимании «**Инновационная стоимость**» – наиболее вероятная цена, по которой **инновационная информация (знания)** могут быть куплены или отчуждены с целью получения прибыли или иных выгод.

И вот тут возникает тонкий момент... Важно определиться с тем, какая именно «информация (знания)» будет под эту стоимость попадать, а какая нет? В чем незримая разница между **информацией (знанием)** и **инновационной информацией (знанием)**? Разумеется, законодательно это не прописано, да и прописано никогда не будет и, тем не менее, это крайне важно!

Различия между **информацией (знанием)** и **инновационной информацией (знанием)** приведены ниже, а за основу взяты наработки основоположника ТРИЗ Г.С. Альтшуллера, который ввёл пятиуровневую классификацию **изобретений** по их качественному уровню. Вот как это лаконично описано в одной из последних книг автора<sup>2</sup>:

«Первый уровень: применены средства, которые прямо предназначены именно для данной цели; использовано готовое решение для готовой задачи.

Второй уровень: выбран один из немногих альтернативных вариантов решения задачи, которая также выбрана из нескольких возможных.

Третий уровень: изменена исходная задача, изменено привычное решение.

Четвёртый уровень: найдена новая задача и новое решение.

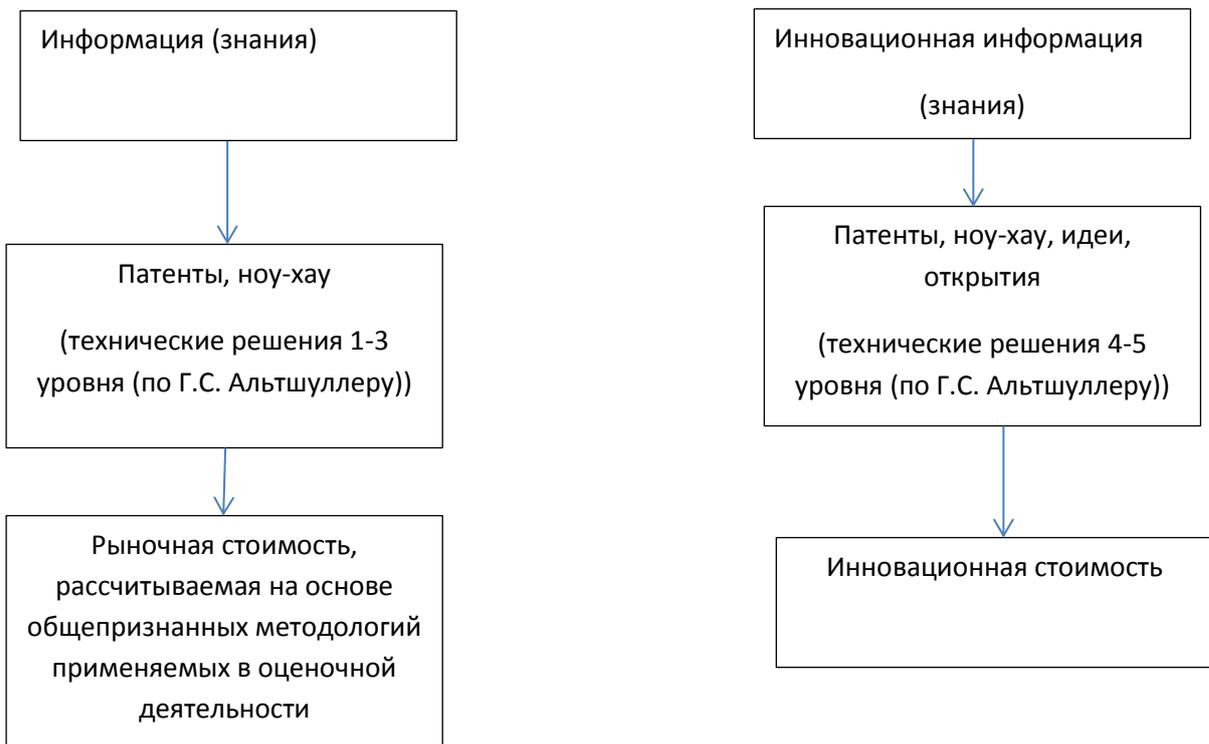
Пятый уровень: найдена новая проблема, открыт новый принцип, пригодный для решения не только этой, но и других задач, проблем».

В нашем случае под «инновационную стоимость» попадают решения четвертого и пятого уровня, при этом имеются в виду задачи не только технические. Ни третий, ни второй ни первый уровни пока не берутся во внимание.

И вот тут мы вступаем в область «того, чего не может быть». Получается, что «информацию (знания)» и «инновационную информацию (знания)» условно можно представить следующим образом:

---

<sup>2</sup> Альтшуллер Г.С., Вёрткин И.М., Как стать гением. Жизненная стратегия творческой личности, Минск, «Беларусь», 1994 г., с. 36.



Однако сразу надо отметить, что задачи 4-5 уровня, а именно «то чего ещё нет» или «не может быть» встречаются не так часто в повседневной жизни и именно поэтому оценке данных знаний не уделяется должного внимания. Почему так происходит? Вопрос неоднозначный и будет рассмотрен чуть позже.

А пока на нескольких простых примерах разберем, сколько же на самом деле может стоить **информация (знания) 1-3 уровня технических решений** (далее «информация»). Тут как раз речь пойдет о так называемой «рыночной стоимости». И о информации в двух разных её проявлениях: как информация, так и дезинформация.

Но прежде договоримся о предпочтениях, позволяющих более детально разобраться в этих вопросах, так как сами определения дают ориентиры, позволяющие определить, что такое «ценность», «себестоимость» и «стоимость». Зачем нам некие ориентиры? Дело в том, что термины «стоимость» и «виды стоимости» несут в себе довольно много нюансов, о которых необходимо иметь представление, чтобы в дальнейшем не возникало лишних вопросов, недопонимания и двусмысленного толкования.

Определений «себестоимости» немало. Приведем некоторые из них:

**Себестоимость** — это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

**Себестоимость** – это затраты (издержки) на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг. Как правило, себестоимость составляют расходы, непосредственно относящиеся к выпускаемой продукции, но возможен и вариант подсчета себестоимости, при котором управленческие и коммерческие расходы также распределяются на стоимость выпускаемой продукции.

А что же такое «ценность»? Одно из определений гласит, что «ценность» - то, что для нас (или кого-то) имеет **большую цену**. То, что важно или дорого, за что мы готовы платить усилиями, временем или деньгами.

Определение, на мой взгляд, не очень удачное. Другое определение дает википедия:

**Ценность** — важность, значимость, польза, полезность чего-либо.

Последнее определение дает искомый нами ориентир – акцент на двух моментах, вернее словах: ценность – полезность. Почему? Потому, что некоторые вещи, могут быть очень ценными, но... абсолютно бесполезными, как, например, килограммовый слиток золота на необитаемом острове. Или некие знания, например, описание сложной, жизненно необходимой для нашей страны технологии. Однако, при отсутствии необходимого оборудования эта **ценная информация** может оказаться не такой уж и «полезной», ввиду невозможности ею воспользоваться.

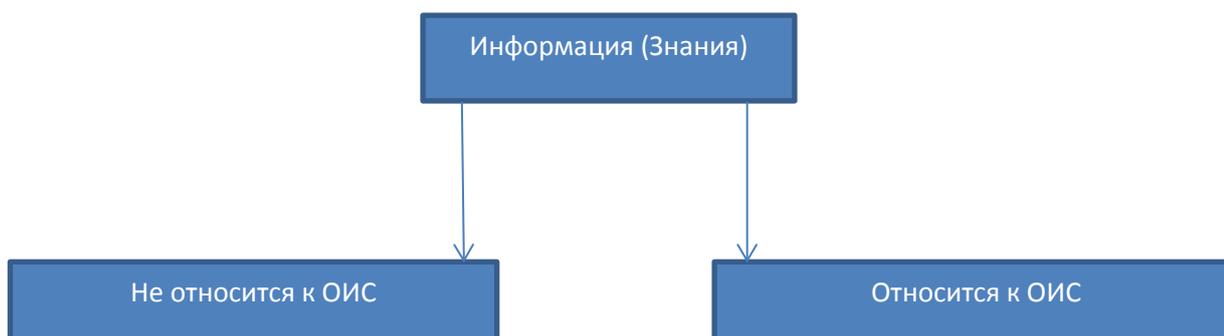
Отсюда неутешительный вывод: иногда очень «полезная информация» может иметь крайне низкую цену, стремящуюся к нулю - что не всегда справедливо! Именно поэтому в оценочной деятельности используются **разные виды стоимости объектов оценки** и при этом они постоянно видоизменяются.

Однако цель данного материала не углубляться в методологию оценки, а, скорее, **попытка разобраться в стоимости информации (знаний) и инновационной информации (знаний), рассматривая её как некий «объект оценки».**

**ЗНАНИЯ**, рассматриваемые в контексте данной работы как товар, должны иметь и имеют некую ценность, которая так или иначе должна быть выражена в денежном эквиваленте, другими словами – иметь свою **«ЦЕНУ»**. В книге Ю.В. Курносов, П.Ю. Конотопов «Аналитика. Методология, технология и организация информационно-аналитической работы» пишут, что: «человечество уже приблизилось к тому рубежу, когда встала проблема измерения стоимости информационных продуктов типа знание или модель»<sup>3</sup>. И это правильно! Знание как информация стоят дорого! Е.С. Ларина в своей работе «Враг у ворот... Кто? (часть 1)<sup>4</sup>» пишет: **«Информация и знания, как правило, легко и выгодно конвертируются во все иные ресурсы»**, что предполагает некую цену (стоимость) этих самых «знаний» (или информации). При этом, в некоторых случаях, цену весьма немалую!

Нужно очень четко понимать, что для того, чтобы разобраться в этой проблематике, я бы все информационное поле систематизировал следующим образом:

Условно, я бы нарисовал такую схему:



В данном случае, мы имеем некую структуру, которая «разбивает» всю условную «информацию» на 2 больших сегмента:

1. Информация (Знания), относящаяся к объектам интеллектуальной собственности.

<sup>3</sup> Ю.В. Курносов, П.Ю. Конотопов «Аналитика. Методология, технология и организация информационно-аналитической работы».

<sup>4</sup> <http://hrazvedka.ru/>

2. Информация (Знания), не относящаяся к объектам интеллектуальной собственности.

А оценкой интеллектуальной собственности, а в нашем контексте «информации», начали заниматься не вчера и позавчера. Этой проблематикой занимались достаточно давно. Прочитируем лишь Хаббарда Дугласа У «Как измерить все, что угодно. Оценка стоимости нематериального в бизнесе»:

«На самом деле существуют всего три главные причины тому, что информация имеет свою стоимость для бизнеса.

1. Информация снижает неопределенность в связи с решениями, имеющими экономические последствия.
2. Она влияет на поведение людей, и это также имеет экономические последствия.
3. Иногда информация сама обладает собственной рыночной стоимостью».

Однако, это чисто прагматический подход по схеме «деньги-бизнес-деньги». Если же к проблеме стоимости «информации» или «дезинформации» подойти с несколько иных позиций, то наравне со «стоимостью информации или дезинформации» несомненный интерес и весомое значение будет иметь и её «себестоимость». Это необходимо в первую очередь для того, **чтобы понять «выгоду», ту самую разницу между стоимостью и себестоимостью.**

## Глава 2. Стоимость информации (знания) как объекта интеллектуальной собственности

Чтобы не было путаницы, приведем определение «интеллектуальной собственности». В широком понимании термин **«Интеллектуальная собственность»** означает закреплённое законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации.

Определение, на мой взгляд, не самое удачное и достаточно размытое. Не будем вдаваться во все тонкости юридических терминов и определений, наоборот, постараемся от них абстрагироваться. Перейдем исключительно к методологии оценки и цифрам.

Как было написано ранее, методологическая сторона вопроса по оценке рыночной стоимости **объектов интеллектуальной собственности** (*а в нашем понимании «информации (знания)»*), на текущий момент проработана достаточно хорошо. Согласно 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» под рыночной стоимостью понимается<sup>5</sup>:

Наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

### Определение стоимости ОИС по методологии, принятой в оценочной практике

Одной из важных особенностей ОИС как **нематериального актива** является тот факт, что его стоимость меняется со временем, неодинакова для различных участников рынка и зависит от целей, с которой проводится оценка. Более того, некий ОИС может быть интересен и ценен и не в рамках «рынка». Это всегда нужно иметь в виду!

На момент написания книги в Российской Федерации для оценки объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов используется классификация методов оценки, в соответствии с которой различают три основных классических подхода, внутри которых могут быть различные методы расчетов: затратный, рыночный (сравнительный) и доходный,

### Рассмотрим кратко эти методы:

*Затратный подход* — совокупность методов оценки объектов НМА<sup>6</sup> и интеллектуальной собственности, основанных на определении затрат, необходимых для полного воспроизводства или полного замещения объекта НМА за вычетом стоимости его износа.

*Сравнительный подход* — совокупность методов оценки объектов НМА и интеллектуальной собственности, основанных на анализе рыночных продаж заключающегося в сравнении

---

<sup>5</sup> Данное описание, возможно будет изменено в ближайшее время.

<sup>6</sup> Нематериальные активы

объектов оценки с аналогичными. Он базируется на легкодоступной для оценщика рыночной информации и позволяет получить простое, логически обоснованное суждение о цене объекта НМА и интеллектуальной собственности.

*Доходный подход* — совокупность методов оценки объектов НМА и интеллектуальной собственности, основанных на определении ожидаемых доходов. С точки зрения инвестора, интеллектуальная собственность и объекты НМА в этом случае рассматриваются только как источники дохода. К недостаткам данного подхода относится построение всех расчетов на основе прогнозных данных и предварительных заключений экспертов.

Рассмотрим расчет стоимости некоего условного объекта интеллектуальной собственности в качестве примера:

### **Затратный подход. Методология и пример.**

Использование затратного подхода осуществляется при наличии возможности восстановления или замещения объекта оценки.

Затратный подход к оценке интеллектуальной собственности основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа.

Определение рыночной стоимости с использованием затратного подхода включает следующие основные процедуры:

- определение суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки;
- определение величины износа объекта оценки по отношению к новому аналогичному объекту оценки;
- расчет рыночной стоимости объекта оценки путем вычитания из суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, величины износа объекта оценки.

Вроде бы все просто, но возникает ряд вопросов. Какой может быть «износ» у «информации» и как его корректно посчитать? Что написано по этому поводу в методологических материалах?

Износ интеллектуальной собственности может определяться в целом или на основе оценки его составных частей – устранимого и неустраимого износа.

Износ интеллектуальной собственности в целом может определяться на основе оценки срока полезного использования нового объекта, аналогичного объекту оценки, и оставшегося срока полезного использования существующего объекта оценки. При этом срок полезного использования интеллектуальной собственности может определяться как срок, в течение которого право на использование интеллектуальной собственности может быть передано по договору или как срок, в течение которого интеллектуальная собственность может быть использована в собственном производстве (бизнесе) правообладателя.

При этом износ является устранимым, если затраты на его устранение меньше, чем увеличение стоимости интеллектуальной собственности в результате его устранения.

Устранимый износ, как правило, равен затратам на его устранение (например, затратам на модернизацию объекта интеллектуальной собственности).

Неустраимый износ, как правило, равен дисконтированной или капитализированной величине будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности, которые с наибольшей вероятностью будут недополучены в результате несоответствия функциональных, экономических, технических и других характеристик объекта оценки современным требованиям и условиям рынка. При этом определение возможной величины недополученных денежных потоков может быть основано на прямом сопоставлении величины денежных потоков от использования оцениваемой интеллектуальной собственности с

величиной денежных потоков от использования ее современного аналога или от использования ее аналога, не подверженного отрицательному воздействию внешних факторов, влияющих на объект оценки.

Схема для расчета стоимости НМА затратным подходом можно представить в виде:

$$C = \sum Z_{2012} + \sum Z_{2013} + \sum Z_{2014} + \sum Z_{2015}$$

где:

C – стоимость НМА (нематериального актива) рассчитанная на основе затратного подхода;

Z<sub>2015</sub>- затраты, понесенные в 2015 г.

Z<sub>2014</sub>- затраты, понесенные в 2014 г. приведенные к 2015 г.

Z<sub>2013</sub>- затраты, понесенные в 2013 г. приведенные к 2015 г.

Z<sub>2012</sub>- затраты, понесенные в 2012 г. приведенные к 2015 г.

	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	
ФЗП	600 000	650 000	750 000	850 000	
Затраты на сырье и материалы	500 000	600 000	250 000	600 000	
Другие затраты (аренда, телефония, другое)	2 000 000	2 500 000	2 700 000	2 900 000	всего
Итого:	3 100 000	3 750 000	3 700 000	4 350 000	14 900 000

Однако, эти затраты ещё необходимо привести к дате оценке. Как это делается? Определяется ставка дисконтирования и с помощью специальной формулы затраты приводятся к ценам сегодняшнего дня.

### Расчет рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности затратным подходом

#### Определение ставки дисконта методом кумулятивного построения<sup>7</sup>

С математической точки зрения **Ставка дисконтирования** — это процентная ставка, используемая для пересчёта будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости.

Существует много методологий расчета дисконтной ставки. Все они достаточно просты, но мы воспользуемся самой простой: ставка рефинансирования \* 2 ;

Получаем – 8,25\*2= 16,5%

#### Расчет стоимости объектов интеллектуальной собственности в рамках затратного подхода:

##### Затраты приведенные к дате оценки

	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	Итого:
Итого:	3 100 000	3 750 000	3 700 000	4 350 000	
Затраты приведенные к сегодняшнему дню	4 901 618	5 089 594	4 310 500	4 350 000	18 651 712
Износ, руб.	0	0	0	0	0
Итого, руб.:					18 651 712

<sup>7</sup> Н.Ю. Пузыня. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Издательство «Питер», 2004 г., стр. 129.

Износ объекта интеллектуальной собственности не выявлен.

$$C = 3\,100\,000 * (1+0,165)^3 + 3\,750\,000 * (1+0,165)^2 + 3\,700\,000 * (1+0,165)^1 + 4\,350\,000 = 18\,651\,712 \text{ руб.}$$

Таким образом, рыночная стоимость объектов интеллектуальной собственности на дату оценки **01 декабря 2015 года** составляет 18 651 712 руб.

### **Сравнительный подход. Методология и пример.**

Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки (далее – аналог) и действительных условий сделок с ними. При этом может использоваться информация о ценах сделок, предложения и спроса.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающих их отличие от оцениваемой интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости с использованием сравнительного подхода включает следующие основные процедуры:

- определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами (далее – элементов сравнения);
- определение по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- определение по каждому из элементов сравнения корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- корректировка по каждому из элементов сравнения цен каждого аналога, сглаживающая их отличия от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.

К элементам сравнения относятся факторы стоимости объекта оценки (факторы, изменение которых влияет на рыночную стоимость объекта оценки) и сложившиеся на рынке характеристики сделок с интеллектуальной собственностью.

Наиболее важными элементами сравнения, как правило, являются:

- объем оцениваемых имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности;
- условия финансирования сделок с интеллектуальной собственностью (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств);
- изменение цен на интеллектуальную собственность за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;
- отрасль, в которой были или будут использованы объекты интеллектуальной собственности;
- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав;
- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики аналогичные с оцениваемым объектом;

- спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием интеллектуальной собственности;
- наличие конкурирующих предложений;
- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием интеллектуальной собственности;
- срок полезного использования интеллектуальной собственности;
- уровень затрат на освоение интеллектуальной собственности;
- условия платежа при совершении сделок с интеллектуальной собственностью;
- обстоятельства совершения сделок с интеллектуальной собственностью.

Величины корректировок цен определяются, как правило, следующими способами:

- прямым попарным сопоставлением цен аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определением на базе полученной таким образом информации корректировки по данному элементу сравнения;
- прямым попарным сопоставлением дохода (выгоды) двух аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определения путем капитализации разницы в доходах корректировки по данному элементу сравнения;
- путем определения затрат, связанных с изменением характеристики элемента сравнения, по которому аналог отличается от объекта оценки;
- экспертным обоснованием корректировок цен аналогов.

Характеристики	Оцениваемый объект	Аналог ОИС 1	Аналог ОИС 2	Аналог ОИС 3
Источник		Журнал "Экономист", 2015 г., № 3	Конфиденциальный источник (информация предоставляется по запросу)	Конфиденциальный источник (информация предоставляется по запросу)
Цена, руб.		20 500 000	30 000 000	7 500 000
Отрасль, в которой были или будут использованы объекты интеллектуальной собственности	Машиностроение	Машиностроение	Машиностроение	Машиностроение
Корректировка, %		0	0	0
Скорректированная стоимость ОИС, руб.		20 500 000	30 000 000	7 500 000
Спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием интеллектуальной собственности	неизменен	растет	неизменен	падает
Корректировка, %		-10	0	10
Скорректированная стоимость ОИС, руб.		18 450 000	30 000 000	8 250 000
Наличие конкурирующих предложений	нет	нет	нет	нет
Корректировка, %		0	0	0
Скорректированная стоимость ОИС, руб.		18 450 000	30 000 000	8 250 000
Стоимость объекта оценки, руб.	18 900 000			

Таким образом, рыночная стоимость объектов интеллектуальной собственности на дату оценки **01 декабря 2015 года** составляет 18 900 000 руб.

### **Доходный подход. Методология и пример.**

Использование доходного подхода осуществляется при условии возможности получения доходов (выгод) от использования интеллектуальной собственности.

Доходом от использования интеллектуальной собственности является разница за определенный период времени между денежными поступлениями и денежными выплатами (далее – денежный поток), получаемая правообладателем за предоставленное право использования интеллектуальной собственности.

Основными формами денежных поступлений являются платежи за предоставленное право использования интеллектуальной собственности, например, роялти, паушальные платежи и другие.

Величина платежей за предоставленное право использования интеллектуальной собственности рассчитывается на основе наиболее вероятного значения, которое может сложиться, при условии, что стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине платежей не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Основными формами выгод от использования интеллектуальной собственности являются:

- экономия затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и/или на инвестиции в основные и оборотные средства, в том числе фактическое снижение затрат, отсутствие затрат на получение права использования интеллектуальной собственности (например, отсутствие лицензионных платежей, отсутствие необходимости выделения из прибыли наиболее вероятной доли лицензиара);
- увеличение цены единицы выпускаемой продукции (работ, услуг);

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности с использованием доходного подхода осуществляется путем дисконтирования или капитализации денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени денежные потоки от использования интеллектуальной собственности, не равные по величине между собой, величина стоимости определяется путем дисконтирования будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности, основанное на дисконтировании, включает следующие основные процедуры:

- определение величины и временной структуры денежных потоков, создаваемых с использованием интеллектуальной собственности;
- определение величины соответствующей ставки дисконтирования;
- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем дисконтирования всех денежных потоков, связанных с использованием интеллектуальной собственности.

При этом под дисконтированием понимается процесс приведения всех будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности к дате проведения оценки по определенной оценщиком ставке дисконтирования.

## **Метод выделения прибыли, приходящийся на объекты интеллектуальной собственности (ОИС).**

Метод основан на учете чистого дохода с последующим выделением доли его, приходящегося на ОИС.

Чаще всего возникает ситуация, в которой заранее трудно определить преимущество в прибыли или в расходах, которые приносят оцениваемые объекты ИС. Предприятие, как правило, выпускает большой ассортимент продукции и выделить доход, который приходится именно на ОИС, непросто. Поэтому вначале определяется чистый доход, а затем доля, приходящаяся на ОИС.

При этом выполняются следующие этапы:

Определяется ожидаемый оставшийся срок полезной жизни ОИС.

Прогнозируется доход, получаемый предприятием от продукции с использованием ОИС.

Определяется ставка дисконтирования.

Рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов.

Определяется стоимость ОИС в постпрогнозный период.

## **Определение рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности методом выделения доли прибыли, приходящейся на ОИС.**

Данный метод основан на учете чистого дохода с последующим выделением доли его, приходящейся на ОИС.

Чаще всего возникает ситуация, в которой заранее трудно определить преимущество в прибыли или в расходах, которое приносит оцениваемый ОИС. Предприятие, как правило, выпускает большую номенклатуру продукции и выделить доход, который приносит интересующий оценщика продукт и тем более применяемый в нем ОИС, непросто. Поэтому вначале определяется чистый доход, а затем из него выделяется доля, являющаяся следствием применения оцениваемого ОИС.

При этом выполняются следующие этапы:

- Определяется ожидаемый оставшийся срок полезной жизни.
- Прогнозируется доход, получаемый предприятием от продукции с использованием ОИС.
- Прогнозируется денежный поток как доход, приносимый ОИС (путем выделения соответствующей доли).
- Определяется ставка дисконтирования.
- Рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов.
- Определяется стоимость ОИС в постпрогнозный период.

Определяется ожидаемый оставшийся срок полезной жизни.

Прогнозируемый срок использования ОИС – 5 лет.

Прогнозируемый период 5 лет + 1 год (для расчета стоимости постпрогнозного периода)

Стоимость ОИС данным методом рассчитывается по формуле:

$$C_d = \sum D \cdot \Pi t * Kdt$$

где:

$C_d$  – стоимость НМА, полученная доходным путем;

$D$  – доля прибыли, приходящаяся на используемое в продукте изобретения или ноу-хау;

$\Pi_t$  – чистая прибыль в году;

$K_{dt}$  – коэффициент дисконтирования.

### Определение доли прибыли, приходящейся на ОИС.

$D$  определяется по нижеприведенной формуле.

$$D = K_1 * K_2 * K_3$$

где:

$K_1$  – коэффициент достигнутого результата;

$K_2$  – коэффициент сложности решения технической задачи;

$K_3$  – коэффициент новизны;

$D$  – доля прибыли, приходящаяся на объект промышленной собственности.

Указанные коэффициенты имеют приведенные ниже значения

		$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_1 * K_2 * K_3$
	Объект ОИС				
1	Объект ОИС	0,2	0,3	0,25	0,015

### Расшифровка коэффициентов:

*Коэффициент достигнутого результата  $K_1$ :*

0,2 — достижение второстепенных технических характеристик, не являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса);

0,3 — достижение технических характеристик, подтвержденных официальными документами (акты, технические условия, паспорта и т. п.);

0,4 — достижение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), подтвержденных документами;

0,6 — достижение качественно новых основных технических характеристик продукции (технологического процесса), подтвержденных документами;

0,8 — получение продукции (технологического процесса), обладающей наиболее высокими основными техническими характеристиками среди аналогичных известных видов;

1,0 — получение новой продукции (технологического процесса), впервые освоенной в производстве и обладающей качественно новыми техническими характеристиками.

*Коэффициент сложности решенной технической задачи  $K_2$ :*

0,2 — конструкция одной простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры;

0,3 — конструкция сложной или сборной детали, конструкция неосновного узла, механизма, изменение двух и более неосновных параметров, несложных процессов, изменение совокупности неосновных операций технологических процессов, изменение двух и более неосновных ингредиентов рецептуры и т. п.;

0,4 — конструкция одного основного или нескольких неосновных узлов машин, механизмов, часть (неосновная) процессов, часть (неосновная) рецептуры ит. п.;

0,5 — конструкция нескольких основных узлов, основные процессы, технологии, часть (основная) рецептуры и т. п.;

0,7 — конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения, технологические процессы, рецептуры и т. д.;

0,8 - конструкция машины, станка, прибора, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, с радиоэлектронной схемой, конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов, комплексные технологические процессы, сложные рецептуры и т. п.;

1,1 - конструкция машины, аппарата, сооружения со сложной системой контроля автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, системы управления и регулирования, сложные комплексные технологические процессы, рецептуры особой сложности и т. м.;

1,25 - конструкция, технологические принципиальные схемы и рецептуры особой сложности, главным образом относящиеся к новым разделам науки и техники.

*Коэффициент новизны  $K_3$ :*

0,25 — изобретение, заключающееся в применении известных средств по новому назначению (когда формула изобретения начинается словом «применение...»);

0,3 — изобретение, заключающееся в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат, т.е. когда отличительная часть формулы изобретения содержит указания на новые связи между известными элементами, иную последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом;

0,4 — изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по большинству основных признаков;

0,5 — изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением половины признаков;

0,6 — изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по меньшему числу основных признаков;

0,8 — изобретение, характеризующееся совокупностью существенных отличий, не имеющее прототипа, т. е., когда изобретение решает новую или известную задачу принципиально иным путем (пионерное изобретение).

Таким образом, доля прибыли, приходящаяся на объекты интеллектуальной собственности, составила- 0,015

Год проекта	1	2	3	4	5		Постпрогнозный период	Стоимость в постпрогнозный период, руб.
Чистая прибыль, руб.	10 000 000	12 000 000	15 000 000	17 000 000	19 000 000		6	21 000 000
(D) Доля прибыли, приходящаяся на объект промышленной собственности	0,015	0,015	0,015	0,015	0,015			0,015
Ставка дисконтирования в %	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5			16
Ставка дисконтирования	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16			0,16
Коэффициент дисконтирования,	0,86207	0,74316	0,64066	0,55229	0,47611			0,41044
Сумма текущих стоимостей потоков прибыли от выплат по роялти, руб.	129 310	133 769	144 148	140 834	135 692			129 289
Стоимость ОИС	1 467 326							783 572

Математический расчет проведен следующим образом:

**Стоимость бизнеса в рамках доходного подхода:**

$$10\,000\,000 * 0,015 * 0,86207 + 12\,000\,000 * 0,015 * 0,74316 + 15\,000\,000 * 0,015 * 0,64066 + 17\,000\,000 * 0,015 * 0,55229 + 19\,000\,000 * 0,015 * 0,47611 + 129\,289 / 0,165 = 1\,467\,326 \text{ руб.}$$

Итого, рыночная стоимость ОИС, рассчитанная доходным способом методом выделения доли прибыли, приходящейся на ОИС, составляет 1 467 326 руб.

## Согласование результатов и определение рыночной стоимости.

Для согласования результатов данные, полученные в ходе расчетов, выполненных затратным, сравнительным и доходным подходом, сводятся воедино. Именно этот этап крайне субъективен и в тоже время крайне важен, так как достаточно часто возникают ситуации, когда стоимость, рассчитанная с использованием различных подходов, отличается значительно, что для людей несведущих в некоторых случаях неприемлемо и непостижимо. И, тем не менее, такое может случаться достаточно часто, как и в нашем случае.

Какие результаты получились у нас? Следующие:

	Рыночная стоимость, полученная в рамках одного из подходов, руб.
Затратный подход	18 651 712
Сравнительный подход	18 900 000
Доходный подход	1 467 326

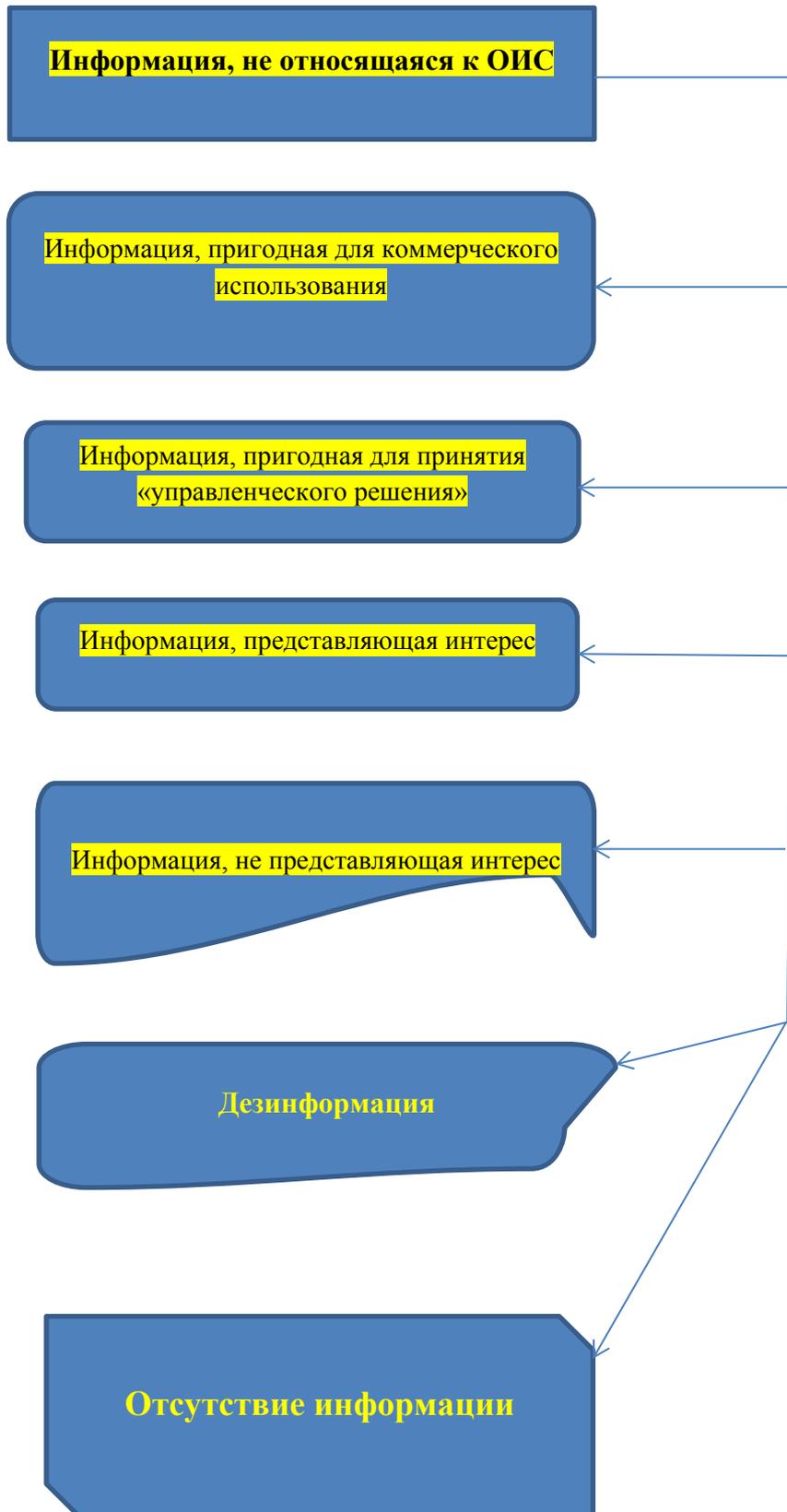
Как правило, полученные результаты, сводятся воедино путем введения так называемых «весовых коэффициентов» для каждого подхода. Это выглядит следующим образом:

	Рыночная стоимость, полученная в рамках одного из подходов, руб.	Вес	Итого, руб.
Затратный подход	18 651 712	0,3	5 595 514
Сравнительный подход	18 900 000	0,3	5 670 000
Доходный подход	1 467 326	0,4	586 930
			11 852 444

Итого: рыночная стоимость некоего объекта интеллектуальной собственности на дату оценки **01 сентября 2015 г.** с учетом сделанных допущений, ограничений и округлений составила **11 852 000** рублей.

### Глава 3. Стоимость информации, не относящейся к ОИС

От оценки информации (знаний), к которой относятся ОИС, переходим к информации, которую к ОИС отнести никак нельзя. Что это за информация? Как можно систематизировать информацию, не относящуюся к ОИС? Один из возможных вариантов выглядит таким образом:



## **Информация, пригодная для коммерческого использования**

Как правило, информация, пригодная для коммерческого использования – это информация, касающаяся идей бизнеса, востребованности товаров и услуг, поставщиков/потребителей этих услуг, ценовой политики и т.д. Другими словами – это информация, использование которой в долгосрочной или краткосрочной перспективе может принести положительный денежный поток (или прибыль). Речь идет о чужом бизнесе.

При этом – это может быть как разовая коммерческая операция, так и долгосрочное выстраивание бизнеса. Однако, нужно четко понимать, что одна и та же «коммерческая информация» кому-то может принести прибыль, кому-то убытки, а кем-то может быть вообще не востребована. Причины «невостребованности» могут варьировать в достаточно большом коридоре. Это и плохой менеджмент, и непредусмотренные риски, и масштабность бизнеса, и отсутствие ресурсов (финансовых, материальных, людских и т.д.).

Давайте на примерах посчитаем стоимость коммерческой информации, пригодной для использования.

### **Пример 1.**

Допустим, есть информация, что в Россию ввозится из заморских стран не менее 50-60 тыс. тонн терефталевой кислоты в год. Имеет ли ценность эта информация? Да, безусловно, но.... Но, далеко не для всех. Почему? Потому, что производственные мощности данного производства стоят в среднем 1 000 000 \$ за 1 тыс. тонн готовой (вернее произведенной) продукции, а производить менее 20 000 тонн в год не имеет смысла. Следовательно, для вхождения в данный бизнес – это с учетом оборотного капитала, надо иметь денежных средств не менее 25 млн.\$ . Далеко не все могут позволить себе такую роскошь в нынешних очень непонятных и сложных экономических условиях. Сколько может стоить данная информация?

Или другой пример.

### **Пример 2.**

В Южном федеральном округе существует 3 дистрибьютера .... ну, допустим бытовой химии фирмы ООО «Красный порошок». Это фирма ООО «АИСТ», ООО «ПЕСКАРЬ» и ООО «ОРЕЛ». При этом у фирмы «АИСТ» появилась информация о том, что ООО «ПЕСКАРЬ» не может «перекредитоваться», а фирма «ОРЕЛ» находится на грани банкротства. Другими словами, появляется уникальная возможность условно «подмять» под себя клиентов фирм «ПЕСКАРЬ» и «ОРЕЛ». Разумеется, для этого необходимо совершить определенные действия. Ну, например, ехать к производителю ООО «Красный порошок» и убеждать его, что ситуация сложилась таким образом, что ООО «АИСТ» - это просто находка, и именно он должен стать эксклюзивным дистрибьютером «Красного порошка» и «Красному порошку» от этого будет очень хорошо! И не надо «Красному порошку» искать 1-2 новых фирмы взамен выбывающих, так как «АИСТ ДЖАН» будет работать за троих или даже за четверых!

## **Методология расчета стоимости информации**

Формула расчета

$C = C_1 - Z$  , где

$C$  – стоимость информации, пригодной для коммерческого использования;  
 $C_1$  – стоимость информации, рассчитанная доходным путем;  
 $Z$  – возможные затраты, не связанные с операционной деятельностью;

1. Определяем количество прогнозных периодов.
2. Рассчитываем рыночную стоимость информации доходным путем и постпрогнозный период ( $P_{пп}$ ).

$$C_1 = P_{1 \text{ год}} / (1+K_d)^1 + P_{2 \text{ год}} / (1+K_d)^2 + \dots + P_{n \text{ год}} / (1+K_d)^n + P_{пп}, \text{ где}$$

$C_1$  – стоимость информации, рассчитанной доходным подходом;  
 $K_d$  – коэффициент дисконтирования;  
 $I$  – временной период;  
 $P_{пп}$  – прибыль, полученная в постпрогнозный период.

Постпрогнозный период ( $P_{пп}$ ) рассчитывается как прогнозируемая продисконтированная прибыль периода, следующего за последним прогнозируемым годом плюс 1 год / (коэфф. капитализации<sup>8</sup>).

Коэффициент дисконтирования = Ставка рефинансирования \* 2

3. Рассчитываем возможные затраты ( $Z$ ), не связанные с операционной деятельностью.

Рыночная стоимость информации равна сумме понесенных затрат (во времени).

$$Z = \sum (Z_t), \text{ где}$$

$C_1$  – рыночная стоимость информации;  
 $Z_t$  – текущие понесенные затраты за период времени, не связанные с операционной деятельностью.

Если затраты растянуты по времени, то их надо привести к текущей стоимости по формуле  $Z = Z_2 * (1+d)^2 + Z_1 * (1+d)^1 + Z_t$ , где

$d$  – коэффициент дисконтирования;  
 $Z_2$  – затраты, проведенные 2 года назад;  
 $Z_1$  – затраты, проведенные год назад;  
 $Z_t$  – затраты текущие, проведенные в этом году.

4. Рассчитываем коэффициент вероятности наступления события

Коэффициент возможности наступления события. Коэффициент вероятности варьируется от 1, когда событие произойдет, до 0, когда событие не произойдет. Вероятность может быть объективной и субъективной. Объективная вероятность базируется на прошлом опыте, т.е. подобные события происходили в прошлом, есть статистические данные для ее определения. Когда невозможно оценить вероятность, нет доступа к достоверной информации, то на основе расчетов и предположений устанавливается субъективная вероятность.

---

<sup>8</sup> В нашем случае, принимаем его равным коэффициенту дисконтирования.

Попробуем на примере 2 рассчитать вероятность того, что ООО «АИСТ» станет основным дистрибьютером ООО «Красный порошок».

Предположения:

1 шаг.

ООО «Аист» становится основным дистрибьютером ООО «Красный порошок» - вероятность 0,5 (1).

ООО «Аист» не становится основным дистрибьютером ООО «Красный порошок» - вероятность 0,5 (2).

2 Шаг.

ООО «Аист» становится единственным дистрибьютером ООО «Красный порошок» - вероятность 0,5 (3).

ООО «Аист» не единственный дистрибьютер ООО «Красный порошок» - вероятность 0,5 (4).

Суммарная вероятность наступления взаимоисключающих событий должна быть равна 1.

Вероятность того, что ООО «Аист» станет единственным дистрибьютером =  $0,5 * 0,5 = 0,25$  или 25 %.

Теперь, на примере 2 рассчитаем рыночную стоимость информации, а, вернее, совокупности фактов по фирмам ООО «Орел» и ООО «Пескарь». Что имеем?

1. Выбираем количество прогнозных периодов – 3.
2. Рассчитываем рыночную стоимость информации доходным путем и постпрогнозный период ( $P_{пп}$ ).

Для этого, прогнозируем доход (чистую прибыль на 4 периода). Четвертый период необходим для расчета постпрогнозного периода.

	1 год	2 год	3 год	4 год	Постпрогнозный период
Прогнозируемая прибыль, руб.	1 000 000	800 000	700 000	500 000	
Коэф. Дисконтирования, %	16,5	16,5	16,5	16,5	

	1 год	2 год	3 год	4 год	Постпрогнозный период
Дисконтированная прогнозируемая прибыль, руб.	858 369	589 438	442 711	271 435	1 645 062
$C_1$ – стоимость информации рассчитанной доходным подходом	3 535 580				

Рассчитываем коэффициент дисконтирования:

$$K_d = 8,25 \cdot 2 = 16,5 \%$$

$$\text{Постпрогнозный период} = 271\,435 / 0,165 = 1\,645\,062 \text{ руб.}$$

$$C_1 = 1\,000\,000 / (1 + 0,165)^1 + 800\,000 / (1 + 0,165)^2 + 700\,000 / (1 + 0,165)^3 + 271\,435 / 0,165 = 3\,535\,580 \text{ руб.}$$

3. Рассчитываем возможные затраты, не относящиеся к операционным затратам.

Допустим, сумма таких затрат составила 990 000 руб.

4. Рассчитываем коэффициент вероятности наступления события. Допустим,  $K_v = 0,25$

Рыночная стоимость информации составит:

$$C = 3\,535\,580 - 990\,000 = 2\,545\,580.$$

С вероятностью 25% стоимость информации составит  $C = 2\,545\,580$

Однако надо учесть, что составление прогноза доходности и расчет коэффициента вероятности наступления событий требует необходимой квалификации специалиста, занимающегося подобными расчетами.

## **Информация, пригодная для принятия «управленческого решения»**

### **Методология расчета стоимости информации**

Методология расчета аналогична методологии, применяемой при расчете рыночной стоимости информации, пригодной для коммерческого использования.

## Информация, представляющая интерес

Допустим, Вы решили купить себе телевизор определенной модели. Сразу возникает вопрос: где покупать? Если Вы живете в крупном населенном пункте, то у Вас, как минимум, 2-3 точки по реализации подобной продукции, а в городе – миллионнике и того больше. Какие действия Вы совершаете? Заходите в интернет и ищите данную модель, сравниваете цену, месторасположение магазина, возможности доставки бытовой техники к вам домой, условия оплаты и т.д. **В конечном итоге, на основании только Вам известных требований Вы определяетесь с потенциальным магазином.**

Далее, желательно прозвонить туда и поинтересоваться, а соответствует ли заявленная цена (цена в прайсе) той цене, по которой Вы собираетесь покупать телевизор, и о наличии самого товара в магазине.

В результате исследования рынка данный товар (данная модель) продавалась в 3-местах. Разница в стоимости между самым дорогим и самым дешевым предложением составила 3000 рублей. При этом Вы потратили около 2 часов времени. Значит ли это, что Вы сэкономили 3 000 руб.? Да, разумеется. Значит ли это, что:

**ИНФОРМАЦИЯ О ТОМ, ГДЕ ДЕШЕВЛЕ ТЕЛЕВИЗОРЫ ОПРЕДЕЛЕННОЙ МАРКИ СТОИТ 3000 руб.?**

Разумеется, нет. Итак, мы имеем дело с информацией! Как нам определить в данном случае её стоимость? Давайте рассуждать логически, так как в настоящее время перед бизнесом пока такие задачи не стоят и методология просто отсутствует.

Предположим, что сэкономленные средства можно отнести к доходному подходу... А в затратный включить... условную средневзвешенную стоимость работы за 2 часа, т.е. то время, когда Вы решали эти вопросы.

Что получаем?

Доходный – 3 000 руб.

Затратный –  $2 * 500$  руб.

Если придать весовые коэффициенты по 0,5, то получим  $= 3000*0,5 + 2*500*0,5 = 2 000$  руб. Таким образом, рыночная стоимость ИНФОРМАЦИИ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩЕЙ ДЛЯ НАС ИНТЕРЕС.... стоит 2000 руб.!

### Методология расчета стоимости информации

1. Определяем доход (или экономический эффект), который принесла информация. Другими словами – это рыночная стоимость информации, рассчитанная в рамках доходного подхода.
2. Рассчитываем возможные затраты, которые в перспективе могут принести подобный эффект в денежном эквиваленте. Другими словами – это рыночная стоимость информации, рассчитанная в рамках затратного подхода.
3. С помощью весовых коэффициентов определяем рыночную стоимость информации.

## Информация, не представляющая интерес

Допустим, Вы прочитали стоящую книгу. Книга замечательная, информативная. Что осталось у Вас в голове после прочтения? Хороший эмоциональный фон? Допустим. Некая информационная составляющая? Да. У вас появился «новый взгляд» на происходящие мировые события? Ну, предположим. Остается спросить, а можете ли Вы использовать как-то полученную информацию в жизни? Пожалуй, что нет.

### Методология расчета

Рыночная стоимость информации равна сумме понесенных затрат.

$$C_1 = \sum (Z_t), \text{ где}$$

$C_1$  - рыночная стоимость информации (во времени);

$Z_t$  – текущие понесенные затраты за период времени.

Если затраты растянуты по времени, их надо привести к текущей стоимости по формуле  $Z = Z_2 \cdot (1+d)^2 + Z_1 \cdot (1+d)^1 + Z_t$ , где

$d$  – коэффициент дисконтирования;

$Z_2$  – затраты, проведенные 2 года назад;

$Z_1$  – затраты, проведенные год назад;

$Z_t$  – затраты текущие, проведенные в этом году.

## Глава 4. Стоимость дезинформации

В данном разделе мы не будем обсуждать нравственные и иные аспекты дезинформации, использование её в политических, разведывательных и иных целях. Информационные войны велись сотни, а то и тысячи лет назад, и основная цель информационной войны – это нанесение экономического и иного ущерба противнику дезинформацией, информационным процессам и информационным системам противника при одновременной защите собственной информации, информационных процессов и информационных систем.

На эту тему написано и ещё будет написано достаточно много книг и статей. Мы остановимся исключительно на экономическом аспекте – стоимости дезинформации.

Принято считать, что СССР проиграл «информационную войну», которую развязали США т.н. программой «Звездные войны» (СОИ), а непосильные расходы на контрмеры угробили экономику СССР. Однако, есть и другая сторона медали. Олег Матвейчев в своем блоге пишет:

«В начале 90-х прошлого века в США начала поступать просто огромная по своему количеству информация о секретных Советских технологиях и перспективных разработках. Информации оказалось так много, что для этого создали под патронажем ЦРУ несколько десятков специальных гигантских структур по различным отраслям экономики и ВСЕ без исключения крупнейшие американские концерны (особенно производители оружия) снарядили для этого ЛУЧШИХ своих специалистов. Через банковские структуры ФРС было организовано финансирование всех этих работ, фантастическое по своим размерам и масштабам.

Вся эта Советская информация тщательно разбиралась, выделялось финансирование на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по адаптации технологий в США.... Вроде всё делали правильно, как и раньше – например по адаптации технологий гитлеровского Рейха, но .... тут американские инженеры и специалисты оказались совершенно беспомощны. И, как сегодня выясняется, те невероятно огромные деньги (согласно открытым теперь источникам) в 1 триллион долларов, по сути "распилили" по карманам в основном в ЦРУ. Почему так получилось? Американцы издавна покупали себе инженеров со всех концов света, и таким образом худо-бедно могли хоть что-то разрабатывать. Однако теперь такой способ не сработал: сложность разработок возросла в разы и дилетанты уже не справляются... В СССР работали слаженные научно-технические коллективы, которые знали и ВЫСТРАДАЛИ свои технологии десятилетиями методом проб и ошибок, зачастую смертельных и НА ХАЛЯВУ ТАКИЕ технологии внедрить НИГДЕ и НИКОМУ не под силу, да и невозможно!!! Впрочем, как выясняется, американцы даже немецкую ракетную технологию, отдав все руководство тем же немцам, так и не смогли внедрить – полностью провалив и проиграв космическую гонку, а уж суммы какие на это ушли и жертв было сколько!!!»<sup>9</sup>

Другими словами, «война - войной», а капиталистические ястребы во имя наживы выстраивали коррупционные схемы и чувствовали себя при этом в экономическом плане весьма и весьма неплохо. Экс-начальник Генштаба Ю. Балувевский заметил, что при всех своих неудачах программа СОИ все же дала практическую пользу. В ходе воплощения всех задумок американские ученые создали множество новых технологий, которые используются и развиваются до сих пор. В этом отношении ситуация с СОИ напоминает советский проект

---

<sup>9</sup> [США ИСТРАТИЛИ ВПУСТУЮ БОЛЕЕ ТРИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ, ПЫТАЯСЬ ВНЕДРИТЬ ПОХИЩЕННЫЕ СЕКРЕТЫ СССР В 90-Е ГОДЫ](http://matveychev-oleg.livejournal.com/2016/06/13/) Блог Олега Матвейчева <http://matveychev-oleg.livejournal.com/2016/06/13/>

«Буран»: сам космический аппарат совершил всего один полет в космос, но оставил после себя несколько тысяч технологий, конструкторских решений и т.д.<sup>10</sup>.

### **Методология расчета стоимости дезинформации**

По логике, рыночная стоимость дезинформации должна быть равна или приближена к материальным затратам, которые она, дезинформация, спровоцировала. Но тут есть маленькая тонкость. Любая дезинформация, в большинстве случаев, толкает противника на какие-то контрмеры.

$C_d$  – рыночная стоимость дезинформации.

$C_d = \sum (Z_t) + \mathcal{E}_3$ , где:

$(Z_t)$  = понесенные затраты от дезинформации за период времени.

$\mathcal{E}_3$  – возможный экономический эффект, полученный от контрмер по противодействию дезинформации.

---

<sup>10</sup> <http://slavyanskaya-kultura.ru/news/science/soi-programma-zvezdnyh-voin-ssha.html>

## Глава 5. Рыночная стоимость отсутствия информации

### Методология расчета

Методология расчета схожа с расчетом рыночной стоимости информации, пригодной для коммерческого использования.

Выводы:

1. Рыночная стоимость информации, дезинформации, отсутствия информации может быть измерено (рассчитано) в денежном эквиваленте.
2. В расчете рыночной стоимости информации, дезинформации и отсутствия информации, могут применяться методологии, используемые в оценочной деятельности с определенными допущениями и ограничениями.
3. Подходы, используемые при расчете рыночной стоимости информации, дезинформации, отсутствия информации:

№ п/п		Затратный	Доходный	Сравнительный
1	Информация, пригодная для коммерческого использования	-	+	-
2	Информация, пригодная для принятия «управленческого решения»	-	+	-
3	Информация, представляющая интерес	+	+	-
4	Информация, не представляющая интерес	+	-	-
5	Дезинформация	+	+/-	-
6.	Стоимость отсутствия информации	-	+	-

4. При расчете рыночной стоимости информации, дезинформации и отсутствия информации, присутствует некая доля субъективизма. Многое зависит от объективности и профессионализма специалиста, занимающегося подобными расчётами.
5. По некоторым расчетам нужно разрабатывать индивидуальную методологию, как по определению рыночной стоимости, так и по расчету коэффициента вероятного наступления события.
6. Возможный экономический эффект, полученный от контрмер по противодействию дезинформации – это отдельная методология расчета, разрабатываемая индивидуально.

## Глава 6. Оценка технологий и иных объектов интеллектуальной собственности, которых нет...

Как оценить продукцию или технологии, которых нет? Вопрос этот рано или поздно выйдет на поверхность и вот почему. На наших глазах начинается переход к так называемой 4-й технологической революции или к 6 технологическому укладу (по С. Глазьеву). Процесс этот чрезвычайно интересен и несет в себе некие скрытые моменты, на которые в настоящее время никто не обращает внимания, не воспринимает всерьез.

Почему так происходит? Вопрос неоднозначный. Есть мнение, что при переходе к постиндустриальному обществу возникает постиндустриальный парадокс «инновационной деятельности», при переходе к которому инновационная деятельность перестает быть сферой финансового управления. Отсюда-то и возникает проблема поразительно низкой эффективности инвестирования в современные инновационные проекты – 0,7 %. Все менеджеры и инвесторы, занимающиеся инновациями, полагают, что применяемые ими технологии и подходы финансового управления правильны и адекватны, хотя в данное время в данной области финансово-производственной активности они уже перестали работать. Негодные технологии приводят к негодным результатам<sup>11</sup>!

Технологии, о которых идет речь, включают в себя то, «чего не может быть», начиная от создания условного искусственного интеллекта и новых высокопрочных материалов, 3D-печати, и заканчивая нано- и биотехнологиями, квантовыми компьютерами и многими, многими другими полезными штуками, о которых пока мы, возможно, и не догадываемся. Технологическая революция повлечет за собой системные изменения, и они коснутся практически всех сфер бизнеса, общества, политики и потребуют новых форм организации работы государства в целом.

Разумеется, изменения эти будут происходить не сразу, а с определенным временным интервалом. Тем не менее, «прорывные технологии» рано или поздно «снесут» некоторые отрасли и создадут новые, о которых мы в настоящий момент имеем смутное представление. Давайте немного пофантазируем. Выберем, например, такую отрасль как биотехнологии и попытаемся смоделировать такое «новое направление», как выращивание животного белка.

Предположим, что создана биотехнология, позволяющая выращивать, к примеру, «мясо птицы». Почему бы и нет? Рассмотрим этот вопрос с нескольких точек зрения. С экономической и с технологической.

С экономической точки зрения нам важен только тот факт, что себестоимость производимого условного продукта была бы ниже, чем себестоимость продукта, произведенного по общеприменяемой технологии. Однако, на первом этапе это правило может и не выполняться.

С технологической точки зрения, тут гораздо все интереснее. Интереснее в том, что оборудование и технологии будут совершенно иные. Не нужны будут птичники в том виде, в котором они есть в настоящее время. Это раз. Возможно, не нужен будет целый сегмент, связанный с инкубаторным хозяйством, с содержанием т.н. «родительского стада» и

---

<sup>11</sup>Глава 24 Основная количественная характеристика сознания нетократии А. Денисов (CRYPTONOMICON 1.0 rus) <http://netocracy.us/index/0-40>

«ремонтного молодняка». Изменится сегмент, связанный с кормовой базой. Как именно? Это вопрос интересный. Скорее всего, не нужны будут антибиотики, которые в настоящий момент добавляют в корма, так же как и добавляют в корма крупнозернистый песок (до 8 грамм на 1 кг. комбикорма) для улучшения переваривания (перетирания) комбикорма в желудке у бройлера. Возможно, биомясо будет эффективно расти в биосредах, наполненных питательным раствором, и при этом ему не нужно освещение.

Какие будут технологические циклы? Мы можем в настоящее время только гадать, однако, если не произойдет глобальная катастрофа, то технология выращивания биомяса появится, так или иначе. Это лишь вопрос времени. Обратите внимание на то, что существенно изменится инфраструктура будущих предприятий, начиная от самих строений и до производства условных кормов. По законам развития систем, корма «уйдут» на микроуровень, другими словами, на молекулярный, и нанобройлер будет получать пищу и кислород из биораствора.

По всей видимости, «нанобройлер» и по форме не будет похож на бройлера настоящего. Выращивание условных костей – занятие малоинтересное и ресурсозатратное. Скорее всего, биомясо будет выращиваться в форме прямоугольников толщиной в 2-3 см. (для удобства прожарки). При этом автоматизация данного производства будет стремиться к 100 % и от традиционных технологий не останется практически ничего. Даже отходы жизнедеятельности клеток будут утилизироваться по-иному, нежели сейчас. И использоваться будут они в сельском хозяйстве как органика.

Допустим... новая технология отработана. Насколько она будет эффективна в экономическом плане? Вопрос неоднозначный. С одной стороны, есть факторы, которые снижают себестоимость, это: затраты на инкубатор, инкубационные яйца, родительское стадо и ремонтный молодняк, освещение, вентиляцию, количество работников (ФЗП), ощипывание и разделка. С другой стороны, очевидно, что произойдет удорожание приготовления биокормов, переработка органики, возможно, появятся другие расходы. Например, выращивание на клеточном уровне исходной «живой подложки», которая будет «обрастать мяцом».

Есть ещё один интересный момент - это производительность. В настоящий момент скорость «роста» или цикл производства бройлера – это 49 - 60 дней; при сроке жизни в 49 дней он должен весить порядка 1,5 кг., а при 60 днях – 2,0-2,5 кг., А какой производственный цикл будет в разбираемом нами случае сказать сложно. Однако, смею предположить, что «скорость набора веса» - если так образно можно выразиться, - должна быть кратно выше. За счет этого и вышеназванных факторов, возможно, данная технология с экономической точки зрения будет более эффективной.

Рассмотрим, как новая биотехнология скажется на других отраслях и секторах экономики. Родительское стадо сменится культивированием других биоформ, которые заменят птенцов бройлера. Направление селекции просто отпадает, как рудиментарный технологический кусок. Ремонтного стада не будет тоже. С другой стороны - выращивание клеточной подложки. Это направление и НИОКР по нему будет стремительно развиваться. Производство комбикормов на комбикормовых заводах как отрасль постепенно будет уходить в прошлое, а технологии изготовления водных биокормов (в т.ч. и среды для переноса

кислорода) будет набирать силу. Отсутствие костей приведет к возможностям последующей более глубокой переработки условного продукта: уходят затраты на ошипывание, отделения мяса от костей и так далее. Возможно, изменения произойдут и в упаковке. Напрашивается идея о том, что тут же должны быть и технологические линии для более глубокой переработки исходного сырья, что, возможно, сделает данное производство и его продукцию экономически привлекательной за счет перераспределения прибыли – «производство - переработка».

Нужно признать, что в условиях перехода к новому технологическому укладу мир развивается таким образом, что одни страны пытаются выстраивать свои отношения с другими странами, на так называемых «не партнёрских условиях» и это ни для кого не секрет! XXI век, если не произойдут глобальные катаклизмы, будет веком новых технологий. Мир разделится, как минимум, на две части. Одна часть стран уверенно шагнет в мир четвертой промышленной революции и там закрепится, другим странам это сделать будет не суждено и, по всей вероятности, их будет ждать или технологический откат или регулируемый темп их технического развития.

При этом новых технологических центров будет не менее трех, с одной стороны, они будут конкурировать между собой за рынки сбыта, а с другой, всеми силами не позволять развиваться странам, которые в силу объективных причин не стали «технологическими центрами». Более того, нужно зафиксировать ещё один важный момент – касается он воспроизводства новых, ещё несуществующих технологий. Момент этот заключается в следующем:

Если один *технологический центр* создал «новую технологию», не имеющую аналога, то вероятность того, что другой *технологический центр* может воспроизвести подобную технологию достаточно высока. Но, к слову сказать, в истории были случаи, когда очень нужные военные технологии в определенный промежуток времени воспроизвести не удавалось. Например, в годы Великой Отечественной войны передовой технологической державе Германии так и не удалось воспроизвести аналог авиационного пулемета ШКАСС. Это, разумеется, не значит, что это невозможно в принципе, но при подобной работе всегда чего-то не хватает: финансирования, специалистов, необходимого оборудования или времени.

Если же страна не является технологическим центром, то вероятность воспроизвести ею «новую технологию», уже созданную технологическим центром, невысока. Это нужно воспринять как аксиому.

С другой стороны, бытует мнение, что переход на новые технологии разрушит международную систему разделения труда, и это может повлечь за собой перераспределение потребления сырья, рынков, финансов и, что очень важно, центров НИОКР.

### **Подходы к оценке несуществующих технологий (и продуктов)**

Как было написано ранее, существует 3 вида подходов к оценке: доходный, затратный и рыночный. В данном случае речь пойдет не о «рыночной», а об «инновационной стоимости».

В нашем варианте применение «рыночного подхода» априори отпадает, так как у «несуществующих технологий» нет аналогов, т.е. сравнить их не с чем.

Затратный подход, в силу его ещё большей субъективности, сложен для расчетов.

Остается только один доходный подход, исходя из которого можно приблизиться к «инновационной стоимости» несуществующей технологии в рамках прогнозируемой прибыли или выгод, учитывая массу допущений и ограничений.

Разумеется, подобного рода расчеты несут элемент субъективности, но, тем не менее, могут послужить реперной точкой как для принятия управленческих и экономических решений, так и для других целей.

### **Алгоритм расчетов:**

1. Определяем ареал продаж технологии (или продукта).
2. Определяем прогнозный период расчетов.
3. Прогнозируем ёмкость рынка по данной технологии (или продукту) в рамках выбранного ареала, прогноза и динамики емкости рынка.
4. Прогнозируем инвестиционные затраты по данной технологии (продукту).
5. Прогнозируем цены, объемы продаж, издержки, денежный поток.
6. Определяем инновационную стоимость несуществующего продукта (или технологии) в рамках доходного подхода как сумму дисконтированной части прибыли по годам плюс построгозную инновационную стоимость.

### **Узкие места данной методологии**

«Узких» мест достаточно много. А именно – точность прогноза учитывая, что, как правило, наиболее известные подходы к прогнозированию (метод экстраполяции трендов, математический анализ, корреляционно-регрессивный анализ) в нашем случае могут просто не работать.

### **Оценка странных идей от странных людей.**

Бредовые и утопические идеи не каждый день подстерегают нас в повседневной жизни и, в зависимости от масштабности идеи, они или сразу забываются или откладываются в памяти на долгие годы, если не навсегда. Признаюсь честно, что со странной бизнес-идеей, которая осталась в памяти я столкнулся довольно давно, около 10 лет назад. Один местный изобретатель предложил мне «продать» его патент блесны для ловли рыбы за \$ 5 000 000.

Имея представление о ёмкости рынка блёсен и о том, что китайские товары стремительно вытесняют товары из Западной Европы, его желание продать патент и за гораздо меньшую сумму казалось утопическим. Сейчас, так тем более. По прошествии лет, насколько я знаю, он и сейчас не оставил эту затею и даже не снизил стоимость за патент. Да, и такое бывает.

Скажем откровенно – это частный случай регионального масштаба. Мало кому известный и непоказательный. Да и сама идея «новой блесны» - не несет в себе масштабность и вряд ли в состоянии внести некий «передел» на рынке блесен. Будучи специалистом по ТРИЗ, я с ходу

могу набросать несколько идей, как блесны могут «развиваться», исходя из мало кому известных, но давно прописанных «Законов развития технических систем».

### **Закон моно-би-поли**

На начальном этапе блесна была единым целым, а в дальнейшем, основание блесны стало «дробленным» на две, а затем 3 части. При этом, неважно как это будет сделано конструкционно и технологически. Тут как раз проблем нет!

Правда сложно сказать, как к этому отнесется сама рыба, но, разумеется, некая новизна идеи имеет место быть. Более того, она очень точно ложится в логику развития такой технической системы как блесна!

### **Закон перехода с макроуровня на микроуровень.**

Здесь можно фантазировать сколько угодно. Можно начать с того, что в блесну добавляются гормоны и рыба идет на неё подвластно идее сохранения рода. Можно добавить мигающие светодиоды для ловли рыбы в ночное время, при этом, спектр излучения подобрать не просто так от балды, а именно тот, который привлекателен для рыб того или иного вида.

Разумеется, можно пофантазировать и, сгенерировать ещё с десяток идей, но как было ранее написано, кардинально, ни одна идея... «не перевернет мир» и не окажет существенного влияния на «рынок блесен». Мир останется таким же, каким и был!

А какие идеи кардинально повлияли на техническое и технологическое развитие цивилизации? Как относились, к примеру, к созданию автомобиля, самолета, телевизора, телефона в те далекие годы, когда мысли о подобных технических устройствах приходили в голову только одиночкам-изобретателям и, пожалуй, писателям-фантастам. Отношение к новым идеям было более чем скептическое:

Вот несколько показательных высказываний, которые показывают полное непонимание будущего успеха новых технических систем:

### **О ксероксе<sup>12</sup>**

«Кто, черт возьми, захочет копировать документ на обычной бумаге ??? !!!» Отказное письмо, направленное в 1940 году Честеру Карлсону, изобретателю машины XEROX. Более 20 компаний отклонили его «бесполезную» идею в период между 1939 и 1944 годами. Сегодня Rank Xerox Corporation получает порядка \$1 млрд годового дохода.

### **О компьютере**

---

<sup>12</sup> Тут и далее <https://ideanomics.ru/articles/8444>

«Нет никаких оснований для того, чтобы кто-нибудь захотел иметь компьютер у себя дома». 1977 год. Кен Олсен, основатель, президент и председатель компании Digital Equipment.

### **Об аспирине**

«Это полная чепуха. Продукт ничего не стоит». Письмо, в котором руководитель фармакологического института Bayer Генрих Дресер отвергает изобретение Феликса Хоффмана — аспирин. В то время Bayer продвигала свой «звездный» продукт — болеутоляющее диацетилморфин. Благодаря этому альтернативному препарату заводские рабочие чувствовали себя воодушевленными и «героическими», поэтому Bayer решил назвать его «героин». Впоследствии было решено снять героин с производства из-за его «забавных» побочных эффектов. Глава компании в конце концов отменил решение Дресера, и аспирин стал главным обезболивающим Bayer. Более 10 миллиардов таблеток аспирина принимается ежегодно.

### **О легковом автомобиле**

«Я не считаю, что появление легковых автомобилей как-нибудь повлияет на гужевой транспорт». Скотт-Монтегю, член парламента Великобритании, 1903 год.

Как видно из цитат, люди, достаточно образованные и неглупые, в силу инерции своего мышления и иным факторам не смогли разглядеть в новых технических системах и продуктах будущее. Это факт, который сложно опровергнуть, но на самом деле, таких фактов значительно больше.

Можно, конечно, углубляться и искать те причины, по которым бизнесмен, или ученый, или инженер не смогли за идеей разглядеть новую техническую систему, которая впоследствии вошла в нашу повседневность, но на текущий момент нас интересует иное. Нас интересует, как отработать оценочно-прогностический алгоритм, который с высокой долей вероятности позволит как генерировать новые технические идеи и системы, так и оценивать их на предмет «вписывания» их в нашу повседневность ровно так, как в последние десятилетия в неё вписался интернет и социальные сети.

Обратите внимание, что повсеместное распространение интернета способствовало как появлению ранее неведомых социальных процессов и явлений, так и принципиально новых технологий (например, технологии блокчейн) и цифровых денег - криптовалют, которых ранее не было вовсе.

С другой стороны, появление криптовалют – закономерность! По законам систем – переход наличного обращения в электронную (цифровую) нишу вполне закономерен, как и закономерно создание параллельного обращения цифровых денег наряду с обычными.

Сама по себе идея цифровых денег лежит на поверхности!!! Но мало кто её изначально видел, а из тех, кто увидел, кто смог реализовать первым? А по каким причинам не смогли другие? Каких ресурсов им не хватало? А может быть, не хватало чего-то другого?

Смогли ли появиться криптовалюты без интернета? В таком виде, как сейчас, разумеется, нет! Более того, с появлением криптовалют, создается новая инфраструктура в виде криптовалютных бирж, криптообменников и т.д. Появляются новые специальности, издания,

сайты, стартапы. Появляются новые идеи бизнеса на базе или с использованием криптовалют как платежного инструмента.

Можно предположить, что «новые идеи», несущие в себе «прорывные технологии», должны изменять мир к лучшему. Так ли это на самом деле? Вопрос риторический. Как писали в своей работе «Преступность эпохи промышленной революции XXI века<sup>13</sup>» Е. Ларина и А. Овчинский «любая современная технология тройное применение: гражданское, военное и криминальное». А это значит, что не совсем так...

Тем не менее, новые идеи всегда витали и витают в воздухе. Это более «производительные» квантовые компьютеры, работающие на новых принципах. Это биотехнологии, связанные с регенерацией органов в различных вариациях из одной клетки и не только. Это технологии ядерного синтеза, способные, с одной стороны, свести на нет ряд отраслей, а с другой решить некоторые глобальные проблемы, которые в настоящее время неразрешимы. Неразрешимы в силу дороговизны и нехватки энергии как таковой.

Например, дешевая энергия в ряде засушливых регионах мира позволит наладить работу опреснителей морской воды, что в течение короткого времени может существенно увеличить объемы производства продовольствия и решить глобальную проблему дефицита пресной воды. По некоторым данным, на момент написания этого текста дефицит в чистой воде испытывают около 1,2-1,4 млрд. человек и, как пишут аналитики, следующие войны будут происходить не за нефть, а именно за чистую пресную воду. Но если появится источник дешевой энергии, то технологии опреснения морской воды, существующие довольно давно с покрытием дефицита пресной воды справятся (вспомните город Шевченко в СССР, где ежедневно опреснялось около 120 000 тонн морской воды).

Как это повлияет на мировую экономику? Возникает вопрос, а следующая война будет за что (если не за нефть и воду)? За какой ресурс? Может быть, тогда за территорию или за что-то ещё? А может быть за знания и технологии? Вопрос интересный и неоднозначный. Вернее, не вопрос, а каскад вопросов, по которым нужно идти как по алгоритму.

Например:

В какой стране мира может появиться технология дешевого ядерного синтеза? Могут ли другие страны её воспроизвести? Если да, то какие?

Как политически поведет себя страна, обладатель данной технологии? Как она может использовать эту технологию в военных целях и как она повлияет на её обороноспособность?

Будет ли тиражировать её в коммерческих целях или как-то иначе?

Если будет тиражировать в коммерческих целях, то на каких условиях? Будет ли только экономический интерес или будут заключаться иные, политические союзы на условиях «водного перемирия»?

Что будет происходить с существующей ядерной отраслью по всему миру?

---

<sup>13</sup> <http://www.nash-sovremennik.ru/archive/2017/n3/1703-13.pdf>

Как будет складываться конкуренция по новым ядерным технологиям? Как она будет происходить и в каких формах? Не поменяется ли лидер через 10-15 лет?

Какие отрасли уйдут в небытие, если завтра появится дешевый источник энергии? В какие сроки будут «умирать» старые отрасли и воспроизводиться новые? Что делать с людьми, работающими в этих отраслях? Какие новые отрасли появятся?

К каким экономическим и социальным процессам это может привести? Как это отразится на существующей международной системе разделения труда?

Распадется ли мир на микрорегионы и каковы будут их границы?

Можно до кучи написать ещё несколько десятков, если не сотен вопросов о том, как та или иная новая неведомая технология повлияет на мир на макро и микроуровне, но...

Но самый интересный вопрос – это вопрос о выгодоприобретателях. Кто получит основной гешефт, в каком виде и размере? Сможет ли эта страна совершить качественный рывок, который сделает её мировым лидером и, следовательно, доминантом?

Возвращаясь к темам более локальным, земным и жизненным можно привести ряд примеров, когда «странные люди» выдвигали «странные идеи» и впоследствии их успешно реализовывали. Реализовывали как в материальном аспекте, так и в интеллектуальном, создавая свои теории и методики.

Так советский ученый А.А. Любищев создал свою систему учета времени.

Справочно: Александр Александрович Любищев - советский ученый, энтомолог, автор многочисленных научных работ. Он известен своими работами по применению математических методов в биологии. Любищев знал семь иностранных языков, пять из которых выучил благодаря своей системе учета времени. В 26 лет Любищев поставил цель своей жизни создать новую науку на стыке биологии и математики — математическую биологию, которая выявит закономерности, определяющие живых существ. Любищев опубликовал более 70 научных работ, написал около 12 500 страниц машинописного текста и создал свою систему учета времени. С 1 января 1916 года и до самой смерти (31 августа 1972 года) Любищев вел учет своего времени. Он рассчитал сколько времени ему нужно для достижения его цели и если он доживет до 90 лет, то достигнет её. К сожалению, Любищев умер в 1972 году в возрасте 82 лет в Тольятти. Об этом уникальном человеке написана книга Даниилом Граниным «Такая долгая жизнь».

Советский инженер Генрих Альтшуллер – создал Теорию решения изобретательских задач, позволяющую решать сложные технические задачи, да и не только технические, используя определенные алгоритмы и типовые приемы, основанные на выявленных им законах развития технических систем.

С реализацией «странных идей» сложнее... Одна из «странных идей», реализованных в России – это строительство пирамид инженером и предпринимателем А. Голодом, которые, по его мнению, «гармонизируют» окружающую среду, исцеляют от разных болезней, снижают преступность и несут в этот мир иные, полезные качества.

Идеи Александра Голода нашли поддержку у такой серьезной компании как «Газпром», и не только.

«В 1992 году в Башкирии на Ишимбайском нефтяном месторождении установлено 2 комплекса пирамид (по четыре пирамиды в каждом).

Несколько Пирамид высотой 22 и 11 метров построено по заказу Астраханского подразделения «Газпрома» вблизи Астраханского газоконденсатного месторождения. Первая 22-метровая пирамида была установлена в 2000 году на Астраханском газоперерабатывающем заводе: Астраханская пирамида Голода.

В 1990 году в целях выяснения возможности использования Пирамид в сельскохозяйственном производстве кооперативом АБО, которым руководил в то время А. Голод, были построены пирамиды в овощеводческих хозяйствах Воронежской области, в Торжке Тверской области, в Белгородской области и Краснодарском крае, а также в Джизакской области Узбекистана. Пирамиды применялись для предпосевной обработки семян».

В общем, все серьезно, и деньги здесь участвуют серьезные. Конечно, во многом делается это ради пресловутых «распилов и откатов», но не только. Хотя Голод и пытается придать своему «пирамидному бизнесу» наукообразную форму, он — оккультист, и его аргументы — аргументы исключительно оккультного характера<sup>14</sup>.

Или рассмотрим довольно «странную» идею о т.н. «струнном транспорте Юницкого» (СТЮ), белорусского инженера, которую особо не спешат реализовывать в силу экономических да и технических причин.

СТЮ представляет собой предварительно напряжённые рельсы-струны, поднятые на опорах на высоту 5-25 метров. По двум специальным рельсам-струнам движутся четырёхколёсные транспортные модули.

Благодаря высокой ровности и жесткости струнной путевой структуры легко достижимы скорости движения 250-350 км/ч (в перспективе до 500 км/ч).

Стоимость струнных магистралей, обеспечивающих пропускную способность более 50 тысяч пассажиров и 50 тысяч тонн груза в сутки, составит \$600-800 тысяч за один километр, а с инфраструктурой и подвижным составом — \$900-1200 тысяч за км». Много копий вокруг него сломано, много критики и самое главное, нет ни 1 км. построенной магистрали. Ни одного! По всей вероятности – главный фактор нереализации этой идее – её нереальная неэффективность!

Ещё один яркий пример реализации довольно смелых идей – это Илон Маск! Сейчас сложно говорить о «коммерческих успехах» этого незаурядного бизнесмена, бизнес которого, на мой взгляд, рано или поздно обанкротится, однако очевиден тот факт, что ряд его «утопических задумок» вполне успешно дошёл до технического воплощения. Особенно впечатляют многоэтажные космические корабли, которые летают...

Как все же «оценить» странную или утопическую идею на предмет воплощения её в жизнь? К тому же «странные идеи» по своему «внутреннему содержанию» могут как нести, так не нести в себе коммерческую составляющую.

---

<sup>14</sup> <https://boeingisback.com/interesnoe/kto-razrushil-piramidu-goloda.html>

Вопрос неоднозначный, так как некоммерческие идеи на каком-то этапе могут вполне перерасти в коммерческие и наоборот. Может быть, именно поэтому идеи надо сразу сепарировать на:

Странные идеи (коммерческие).

Странные идеи (несущие в себе иные гешефты: благотворительные, имиджевые, рекламные и т.д.).

Очевидно, что оценивая «странные идеи» изначально имеет смысл остановиться на идеях, несущих в себе коммерческое зерно и направленных на генерирование положительного денежного потока. Исходя из этого посыла, будем выстраивать последующий алгоритм.

Реализация любой идеи происходит в некоем географическом пространстве (ареале), следовательно, первое, что нужно сделать и внимательным образом разобраться, входит ли в противоречие с законом или нет реализация идеи на выбранной территории. На том пространстве, где гипотетически будет реализовываться эта идея? Другими словами – проработка юридической составляющей проекта.

Любая идея, как правило, несет в себе и техническую составляющую, вопрос каковой? То ли это уже существующая техническая система, которую собираются использовать несколько экстравагантно, то ли это принципиально новая система, которой на текущий момент времени не существует.

Если в «странной идее» рассматривается уже существующая техническая система, то тут все просто. Если же принципиально новая, то необходимо экспертное мнение о том, насколько техническая система, работающая на новых принципах, реализуема и не является утопией, вокруг которой ломаются или будут ломаться копыя.

Пожалуй, это один из ключевых моментов и ответ на этот вопрос далеко не прост, как может показаться изначально. С падением уровня образования, как в России, так в мире в целом, в некоторых случаях найти достойных экспертов, которые смогут ответить на данный вопрос, представляется непростым занятием, а иногда и неразрешимым. Или разрешимым, но с большими допущениями.

При этом надо учитывать тот факт, что от самой идеи до её воплощения в жизнь - путь из тысячи шагов. Сразу возникает вопрос о НИОКРе (научно-технические и конструкторские разработки).

Возвращаемся к вопросу - реализуема в техническом плане идея в принципе? Ведь вполне может случиться и случается, что нет! Это нужно четко осознавать! Почему? Потому, что пока не получен ответ на этот вопрос, деньги, вложенные в эту идею, могут быть потрачены впустую. Инвестор это должен четко понимать. Мир устроен так, что не все «странные идеи» проходят проверку временем и приносят весомые дивиденды автору идеи или тем, кто её реализовывал и финансировал.

Как правило, в стадии НИОКРа большая часть идей отсеивается. Тем не менее, есть ещё несколько вопросов, которые важны:

Сколько времени может занять НИОКР?

Кто (какая организация) будет им заниматься?

Хватит ли терпения и денежных средств у инвестора довести НИОКР до конца! «До конца» имеется в виду результат, положительный или отрицательный. В качестве результата может быть готовый прообразец, новая технология, что-то ещё, способное генерировать положительный денежный поток. Если хватит, то половина пути уже условно пройдена.

Мы ещё не рассмотрели и такой аспект реализации «странных идей», как т.н. их «востребованность» на открытом или «закрытом» рынке. Вернее, не самих идей о то, что они предлагают (продукция или услуги).

Очевидно, что если идея новая, а, следовательно, продукт или услуга не имеет аналога, то, как такового «рынка» подобного продукта или услуги не существует. Его нужно создавать или как сейчас принято говорить, «формировать». Это всегда стоит денег, иногда немалых. Надо ж как-то мотивировать население или предприятия отказаться от старых товаров, услуг, привычек, стереотипов мышления для переключения их внимания на новый продукт или услугу. Процесс это не одномоментный и требует времени, которое априори является невозможным ресурсом.

Необходимо должное внимание уделить и такой проблеме, которая простонародным языком называется «рынок». Наука, занимающаяся этой проблематикой, называется маркетингом. А он включает в себя такие тонкие понятия как: ареал продаж, ёмкость рынка (потенциальная и реальная) и его динамика, доля предприятия на рынке, конкуренция (прямая или косвенная), формирование цены на продукт или услугу, продвижение и некоторые другие.

Интересно также заняться и прогностикой. Рассмотреть потенциал развития продукта, его возможное влияние на социальные и поведенческие процессы, протекающие в обществе.

Ну и самый главный вопрос – это эффективность! На основе сделанных предположений, необходимо рассчитать экономический эффект, который может принести «странная идея» её владельцу, инвестору или иным участникам данного процесса. Для того необходимо сделать «прикидочные финансовые расчеты», показывающие эффективность или неэффективность любой идеи (даже очень странной).

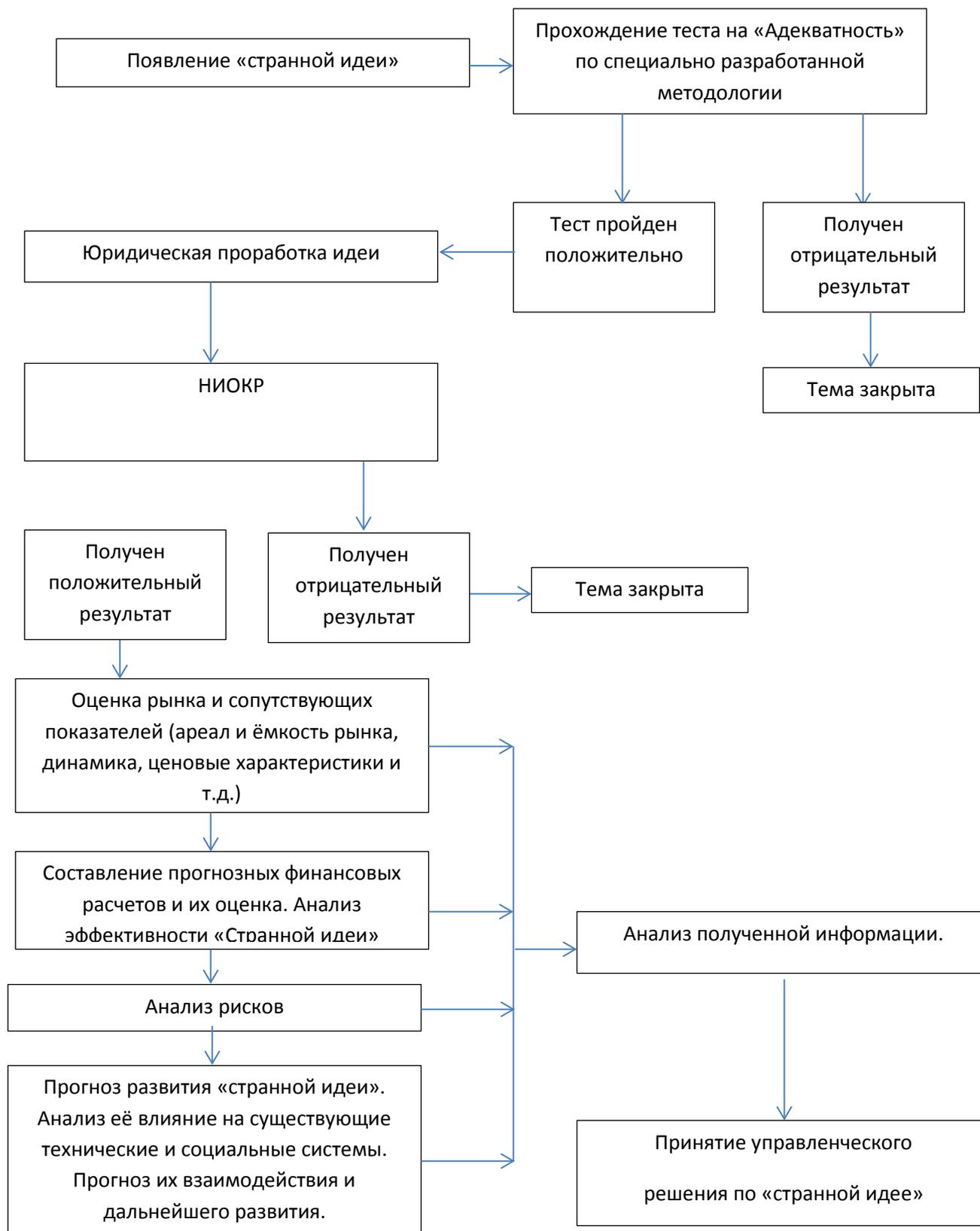
Сказать, что это нерешаемая проблема даже для несуществующего продукта, конечно же, нельзя. Такие финансовые методологии существуют достаточно давно и сводятся к расчету так называемых интегральных показателей, о которых написаны сотни учебников и иной специализированной литературы. Однако, тут много нюансов. Основной из них заключается в том, что рассчитываемые интегральные показатели будут ровно такие, какие данные мы примем в нашем прогнозе. А этот прогноз касается параметров, которые изначально трудно прогнозируемы. Какие это именно параметры? Я перечислю основные, это:

- Инвестиционные затраты.
- Расчет дохода, а это у нас объем продаж продукции или услуг в единице времени (месяц, квартал, год), перемноженный на их стоимость.
- Расходная часть, которая включает в себя т.н. переменные и постоянные издержки, оплату труда с социальными налогами и амортизацию.

Вроде бы всё просто, да? Однако это не совсем так. Часто бывает сложно спрогнозировать как инвестиционные затраты, так и издержки. А уж спрогнозировать объемы продаж, стоимость товаров и услуг, да и то, как поведет себя рынок, бывает если не невозможно, то довольно проблематично.

Исходя из написанного, можно составить алгоритм, который, разумеется, несовершенен, но показывает нам... «какие действия надо совершить», чтобы ответить на поставленный вопрос относительно «странной идеи», которая витает в воздухе.

Схематически это может выглядеть так:



Остается добавить, что на сегодняшний день нет проверенной методологии «теста на адекватность», который позволит нам с высокой долей вероятности отделить зерна от плевел, т.е. работоспособную новую идею от обыкновенных бредовых заблуждений и фантазий. Но создать такую методологию вполне реально! Она будет включать в себя несколько десятков структурированных вопросов, после ответа на которые, перспективы «странных идей» будут более или менее понятны и предсказуемы.

## Глава 7. Оценка тайных знаний (информации)

Прежде чем затронуть такую довольно сложную, нетривиальную и непонятную тему, необходимо определиться, что же такое «Тайные знания» сами по себе и каким-то образом их классифицировать. Итак, а что такое «Тайные знания»?

Из вопроса напрашивается очевидный ответ: тайные знания – это знания, недоступные обычному, рядовому обывателю. Это Знания (информация) для избранных!

Естественно, возникают и другие вопросы.... Знания должны как-то и где-то храниться, передаваться с течением времени. И ещё один очень важный момент: не теряют ли своего смысла «тайные знания» и появляются ли условно «Новые Тайные знания», взамен «устаревших»? Происходит ли их устаревание?

Должен заметить, что вокруг «тайных знаний» существует безмерный водоворот спекуляций, которые приносят скорее вред, чем пользу. К тому же, в бурном потоке споров и домыслов, теряется всё тайное и важное. Рядового обывателя сознательно уводят в сторону и преподносят разного рода суррогаты, выдаваемые за «тайну тайн».

Существуют даже аксиомы касательно тайных знаний. Приведу наиболее распространенные из них:

- Тайные знания существуют, существовали и будут существовать;
- Тайные знания не для всех, а для избранных;
- Прийти к осознанию и пониманию тайных знаний можно только через серьезную трансформацию психики, специальные практики или упорство в их постижении, или...;
- Тайные знания «приходят» не ко всем;
- Тайные знания «приходят» (?) к кому-то не просто так, а потому что... и т.д.

На страницах данной книги, не будем разбирать, так ли это на самом деле. Попробуем эти тайные знания каким-то образом классифицировать, систематизировать и разобраться, какие Знания представляют для нас интерес и приглядимся к ним более внимательно и вдумчиво. Попытаемся выстроить методологическую цепочку, каким образом Тайные знания можно оценить в денежном эквиваленте. Определимся, какие «Тайные знания» оценить не представляется возможным и по каким причинам.

Разумеется, нужно понимать, что предложенное на Ваш суд исследование, сделанные предположения и выводы являются условными. Они могут не соответствовать «картине мира» читателя и могут быть подвергнуты критике со стороны последних. Как и сама тема данной статьи, предположения и выводы подлежат проверке временем и историей, но давайте всё же приступим.

Для начала, условно разделим все существующие «тайные знания» на следующие группы и, в дальнейшем, остановимся на каждой группе подробнее:

1. Тайные знания древности.
2. Конспирологические тайные знания.
3. Малоизвестные тайные знания, которых никто не скрывает.
4. Тайные знания об «Управлении».
5. Тайные знания, не связанные с нашей текущей действительностью.

## **Тайные знания древности.**

Существует огромное количество информации и артефактов, говорящих о существовании в прошлом на земле высокоразвитых цивилизаций, обладающих технологиями, отсутствующими (утерянными, не сохранившимися) в настоящее время. Из всего массива информации на эту тему остановимся, в качестве примера, на нескольких. Это Египетские пирамиды, дольмены, мегалиты древней Шории, мегалиты парка Монрепо, железная колонна в Дели, хрустальные черепа. Я уже не говорю о древних цивилизациях шумеров, майи, после которых остались только сплошные загадки и домыслы.

На текущий момент имеются лишь предположения о происхождении и о применяемых технологиях при создании и использовании вышеперечисленных артефактов, но однозначного, общепризнанного ответа, который бы подтвердил или опроверг все предположения, нет.

## **Конспирологические тайные знания**

Конспирологические тайные знания – это те «знания», которые, по своей сути, таковыми и не являются. Скорее, это некая приманка, которая наводит «тьфу на плетень», вносит путаницу и несурезицу, уводит от реальных знаний и понимания происходящих процессов.

В качестве ярких примеров таких «тайных знаний» навскидку можно привести многолетнее противостояние «Родшильдов - Рокфеллеров», утверждения о том, что миром правят «рептилоиды», всевозможные теории заговоров и т.д.

В своей статье «Конспирология – веселая и строгая наука» А. Фурсов пишет: «Обычно под конспирологией (от англ. conspiracy – заговор; «conspiracy», в свою очередь, восходит к латинскому «conspiratio» – созвучие, гармония, согласие, единение и... тайное соглашение, сговор, заговор и даже мятеж) имеется в виду сфера знания, в которой история, особенно резкие её повороты, рассматривается сквозь призму тайной борьбы, заговоров и контрзаговоров неких скрытых сил: орденов, масонских лож, спецслужб, тайных международных организаций и т.д. и т.п. Часто к конспирологическим штудиям относятся как к чему-то несерьёзному, легковесному, а то и просто одиозному. И для этого есть вполне резонные причины.

Немало конспирологических работ исходно написано в погоне за сенсацией и заработком, отсюда – легковесность и примитивность, часто – недостоверность фактов и т.д.

Не прибавляет доверия к конспирологии и то, что порой она становится элементом неомифологических конструкций: борьба Добра против Зла; сил Бытия против Небытия и т.п.). В таких случаях реальный и корректный сам по себе анализ компрометируется псевдонаучным характером схемы, частью которой он оказывается. В такой схеме научные термины обильно разбавлены религиозными, мифологическими элементами и являются их функцией».

Однако, с другой стороны, процессы, происходящие в мире, показывают, что существуют конструкции, которые при более детальном анализе весьма конспирологичны и выверены. Но это уже вопрос дискуссии».

Далее А. Фурсов пишет: «Конспирология – это, помимо прочего, всегда раскрытие секретов власть имущих, того, как реально функционирует власть, распределяются ресурсы, циркулирует информация. А поскольку истинная власть – это, как правило, тайная власть или явная власть в её тайных действиях, тайном измерении, то её анализ по определению имеет конспирологический аспект. Конечно же, в виду имеется не конспирология в одиозно-традиционном смысле как поиск заговорщиков, а если угодно, политическая экономия заговора».

## **Малодоступные «тайные знания», которых никто не скрывает.**

К таким малодоступным и условно «тайным знаниям» я бы отнес всевозможные телесные и психотехнические практики, а также реальные, но в силу определенных причин малоприменимые технологии, которые, при желании, можно освоить.

И таких практик немало. Например, практики по оздоровлению: «система Норбекова» или корейская йога (Сан Дао), или довольно специфическая психотехника под названием «психонетика».

Информация по этим техникам и практикам вполне доступна всем желающим, однако овладение этими техниками – это серьезный труд и процесс, растянутый во времени. Более того, от физических, психологических и других индивидуальных особенностей та или иная практика будет даваться человеку иногда легко, а иногда и не очень. Это надо всегда иметь в виду. Останавливаться на каких-то отдельных чисто технических технологиях не имеет смысла, так как, в большинстве своем, они узко применимы и, в большинстве случаев, носят кустарный характер.

## **Тайные знания об «Управлении».**

Существует предположение, что основы управления человечеством были заложены еще во времена Древнего Египта кастой жрецов. Так ли это на самом деле - вопрос сложный.

У Ольги Четвериковой в её интервью «Тайная религия власти» о тайных обществах и тайных знаниях рассказано следующее:

«Эта каста жрецов-ростовщиков исповедует религию власти, которая в силу того, что ее исповедуют люди избранные, проповедуют и изучают ее в тайных, закрытых обществах. И мы уже говорили о значении эзотерических обществ. Почему я говорю эзотерических – потому что слово «эзотерика» это и есть «тайный». Этот термин был введен Пифагором – основателем первого оккультно-политического ордена на Западе.

Назначением этих тайных обществ было:

1. Выявление людей, обладающих патологической устремленностью к власти, - именно патологической, поскольку ранее мы говорили, что это иррациональная, нездоровая вещь.
2. Подготовка и обучение этих людей к различным технологиям управления сознанием и душами людей.

Поэтому все тайные общества были так или иначе связаны и с политикой, и с бизнесом. Значит, как я уже сказала, первым оккультно-политическим обществом Запада стало общество пифагорейцев.

Пифагор жил в середине шестого века до Рождества Христова. Это вообще очень интересный период в религиозной истории, поскольку именно тогда сформировались многие ведущие религиозные направления. Будучи греком, чтобы иметь возможность изучить тайные религиозные учения, посетил Египет, где он был посвящен в касту жрецов. Посещение Пифагором Холдыни (Вавилона) для обучения у халдейский жрецов совпало со временем пребывания в Вавилоне иудеев, и, фактическим формированием иудейской каббалы.

Неудивительно поэтому, что и Пифагор, и Левит, черпали знания из одного источника – из Халдейской мудрости.

Когда система мировоззрения Пифагора сформировалась, он формирует это тайное общество пифагорейцев, которое имело четкую структуру, состоящую из трех ступеней. И, надо сказать, что выстроенная Пифагором структура, затем повторялась во всех тайных, эзотерических обществах. Низшая ступени – это экзотерики – люди, которые только приобщаются к этим знаниям. Ко второй ступени – акусматика – относились законодатели, политики, то есть

люди, которые были посвящены в способы государственного управления. Наивысшая ступень посвящения открывала доступ к самым сокровенным знаниям, позволяющим управлять сознанием людей. Удостоенные таких знаний назывались математиками. Это была очень узкая прослойка людей.

Пифагор считал, что именно математика, законы чисел, в наибольшей степени дают возможность познать устройство мира, и, таким образом, приблизиться к божеству. Неслучайно мы сегодня видим, что происходит математизация всех видов наук, и не только экономика (как вы знаете экономика сейчас, фактически, состоит из одной математики): математические методы переходят на политический, законодательный и даже культурный уровни. Мне видится это вполне закономерным, ведь математика и оккультизм – очень сильно взаимосвязаны, дают возможность брать рациональные аспекты этих наук и управлять с помощью символов.

Фактически, человек, владеющий символами, становится очень сильно подвержен влиянию внешних сил, потому что, кто понимает символы, тот и управляет. Но когда человек только с ними знаком и не знает их глубинный смысл, то, невольно, подчиняется тем, кто в эти знания посвящен.

Математики, обладают этим высшим знанием, больше соответствующим иудейской каббале, потому что она тоже основывается на символах и символической интерпретации.

Пифагорейские математики, после исчезновения в результате конфликта своего общества, не исчезли – они смогли сокрыться и передать эти знания последующим поколениям. Проследить цепочку передачи знаний мы не можем, но в истории эзотерических обществ эта преемственность видится явственно. Так, непосредственными преемниками пифагорейцев стали последователи Платона, хотя сам Платон считал себя, кстати, учителем Пифагора. Без этого понимания невозможно понять произведения Платона, насквозь проникнутые эзотерическим восприятием мира. Далее признаки этих знаний мы наблюдаем уже у христианских гностиков и манихеев, затем, после исчезновения манихеев, в Средневековье появляются новые манихейские ереси – это были катары или альбигойцы и тамплиеры.»

Управление людьми и удержание их в повиновении осуществлялось за счет дозированной передачи знаний в различные слои общества и сокрытия всей их полноты. Об этом на Санкт-Петербургском экономическом форуме говорил не чуждый эзотерике глава Сбербанка Герман Греф: «Вы говорите страшные вещи. Вы предлагаете передать власть фактически в руки населения. Как только простые люди поймут основу своего я, самоидентифицируются, управлять, т.е. манипулировать ими будет чрезвычайно тяжело». Люди не хотят быть манипулируемы, когда имеют знания, констатировал он. При этом глава Сбербанка ссылался на великих мыслителей, таких как Лао – Цзы и прочих, которые придумали свои теории, зашифровывая их, боясь донести до простого народа. Он также напомнил о Конфуции, начинавшем как демократ, а затем создавшем учение о разделении общества на страты. В иудейской культуре, отметил Греф, Каббала давала науку жизни и три тысячи лет была секретным учением, «потому что люди понимали, что такое снять пелену с глаз миллионов, сделать их самодостаточными». «Как управлять ими? Любое массовое управление подразумевает элемент манипуляции», – пояснил Греф. Особую тревогу у главы Сбербанка вызывает общество, где «все имеют равный доступ к информации». «Как жить, как управлять таким обществом, где все имеют возможность судить напрямую, получать не препарированную информацию, не через обученных правительством аналитиков, политологов и огромные машины спущенных на головы СМИ, которые как бы независимы, а на самом деле, мы понимаем, что все СМИ заняты сохранением страт?» – заявил Греф.

У нас в России наиболее известные работы в этом направлении сделаны некоммерческим образовательно-просветительским общественным движением «Концепция общественной безопасности» (КОБ). Однако, ряд специалистов считают эти наработки (методологии) псевдонаучными и не соответствующими реалиям сегодняшнего, да и вчерашнего дня. На эту тему можно довольно долго спорить, но все же цель данной главы несколько иная.

### **«Тайные знания», не связанные с нашей текущей действительностью.**

Что это за знания? Это разновидность тех знаний, которые нам неизвестны, не до конца поняты и неосознаны на первый взгляд. Тем не менее, эти Знания как-то соприкасаются с нашей действительностью. Например, «неживая материя» каким-то образом влияет на «живую» и наоборот. Происходят странные и интересные вещи в виде синхронизмов и других явлений, которые кажутся фантастичными и при поверхностном анализе не связаны друг с другом. Все эти взаимосвязи крайне редко фиксируются, осознаются и идентифицируются, другими словами, попадают в наше поле зрения. Мы их просто не замечаем. Естественно, это и физические законы, пока непонятые и не выявленные, и многое, многое другое, что не вписывается пока в наше понимание окружающей действительности.

### **Оценка тайных знаний.**

Очевидно, что тайны прошлых цивилизаций оценке не подлежат... Не подлежат, в первую очередь потому, сложно вычлнить рациональное зерно и как-то приспособить с пользой (выгодой) под нашу действительность.

А вот малодоступные Тайные Знания, Конспирологические тайные знания, Знания о Власти и Управлении, Знания, не связанные с нашей текущей действительностью, скорее всего, можно использовать для получения тех или иных дивидендов, и они чисто эмпирически поддаются просчету.

При этом надо учитывать тот факт, что «выгоды» от использования этих знаний (информации) могут быть разные: единовременные, многократные, растянутые во времени.

При «разовых выгодах» стоимость тайных знаний будет иметь следующую формулу:

$$Stz = V * 0,1 * K, \text{ где}$$

V – выгода в денежном эквиваленте;

0,1 – 10% (десятина) - коэффициент, вычлняющий стоимость «Тайных знаний» из «Выгоды»;

Почему именно 10%, а не 12%? Потому, что если посмотреть «таблицы роялти», то они имеют определенный диапазон, доходящий до 10%. В некоторых источниках и до 15%. Но учитывая, что издавна существовало такое понятие в виде налога-оброка как «десятина», то предлагаю именно так и оставить.

K – понижающий или повышающий корректировочный коэффициент, обосновываемый индивидуально, без привязки к существующим стандартам оценки;

При этом  $V$  (выгода) =  $D - Z$ , где

V – выгода;

D – доход;

Z – затраты.

При постоянных выгодах, растянутых во времени, стоимость Тайных знаний будет иметь следующую формулу:

$$C_1 = V_{1 \text{ год}} * 0,1 * K / (1 + K_d)^1 + V_{2 \text{ год}} * 0,1 * K / (1 + K_d)^2 + \dots + V_{n \text{ год}} * 0,1 * K / (1 + K_d)^n + V_{\text{пп}} ,$$

где

$C_1$  – стоимость информации, рассчитанная доходным подходом;

$K$  – понижающий или повышающий корректировочный коэффициент;

$K_d$  - коэффициент дисконтирования;

1, 2, 3...n – временной период;

$V_{\text{пп}}$  - выгода, полученная в постпрогнозный период.

При этом следует учесть, что «выгода в постпрогнозный период» может быть разной и при её расчете имеет смысл «создать» индивидуальную методологию, наиболее достоверно описывающую реалии будущего. Иногда весьма далекого будущего.

Но, как наиболее примитивный вариант расчета  $V_{\text{пп}}$ , (выгоды в постпрогнозный период) – это её капитализация на каком-то выбранном временном периоде.

Безусловно, данные расчеты местами будут носить субъективный характер, однако, конечная цель, а именно определение стоимости тайных знаний (информации), будет в какой-то степени достигнута и переведена в денежный эквивалент.

## Глава 8. Оценка инсайдерской информации

Под инсайдерской информацией обычно понимают информацию «для служебного пользования», которая, в случае если она становится общедоступной, способна повлиять на хозяйственную или производственную деятельность конкретной организации. Другими словами – инсайдерская информация – это информация, не подлежащая огласке. Информация, имеющая стратегическое значение и информация, способная повлиять на стоимость акций (бизнеса), а также на принимаемые стратегические решения.

На сегодняшний день существует огромный банк данных, как, кем и с какой целью была использована инсайдерская информация. Остановимся лишь на нескольких исторических общеизвестных сюжетах, которые беспристрастно показывают, как на ней можно заработать.

### Дело Enron Corporation

Обильный спрос и погоня за инсайдерской информацией порождает благоприятное поле и для действий различных мошенников, зачастую предлагающих искателям инсайда пустышку под видом эксклюзивных финансовых данных из проверенного источника, как это было с Enron Corporation, которая была, практически, монополистом в отрасли электричества в США.

Суть ложного инсайда была в том, что компания стоила более 50 млрд. долларов, но никто не знал, что у Enron есть черная бухгалтерия, которая скрывала истинные показатели компании, а они были куда хуже, чем показывались инвесторам. В итоге корпорация объявила неожиданное банкротство, и тысячи акционеров и инвесторов оказались ни с чем.

### Бритиш петролеум (British Petroleum).

Можно привести ещё один пример использования «инсайдерской информации», который стараются не афишировать: «Самое пикантное по поводу взрыва на Deepwater Horizon, которая принадлежала BP (British Petroleum), заключается в том, что за неделю до взрыва банк «Годман Сакс» (Goldman Sachs) продал 44% акций BP, которые он имел, на сумму составила 250 млн долларов, а швейцарские банки «Wachovia» и «UBS» продали соответственно 98% и 97%. Финансовые объяснения совершенно несостоятельные с точки зрения финансовой рациональности<sup>15</sup>».

Очевидно, не надо писать о том, что после взрыва в Мексиканском заливе акции BP резко подешевели.

Фактов использования инсайдерской информации, которые стали общедоступные, достаточно много но, по всей вероятности, ещё больше фактов её использования, которые так и остались известны узкой группе лиц и никогда не будут преданы огласке.

Что ещё кратко можно написать об инсайдерской информации? Пожалуй следующее:

1. Инсайдерская информация может быть как подлинной, так и лживой, но вне зависимости от этого, она может стать инструментом как для манипулирования

---

<sup>15</sup> Интервью А. Фурсова А. Войтенкову, <https://pandoraopen.ru/2013-08-04/fursov-andrej-globalnyi-klimat-kontrol/>

фондовым рынком и иными процессами при принятия решений, так и для банального мошенничества.

2. Инсайдерская информация, как правило, приносит весомую разовую прибыль тем, кто её владеет и незаконно использует.

При разовых выгодах, стоимость инсайдерской информации может иметь следующую формулу:

$$S_{\text{тз}} = V * K, \text{ где}$$

$V$  – выгода в денежном эквиваленте;

$K$  – корректировочный коэффициент обосновываемый индивидуально. Логично предположить, что он может варьировать в определенных пределах. Ну, скажем от 10 до 50% или от 0,1 до 0,5.

При этом  $V$  (выгода) =  $D - Z$ , где

$V$  – выгода;

$D$  – доход;

$Z$  – затраты.

## Заключение

В данной книге сделана робкая попытка подойти *к оценке информации и знаний* не опираясь на существующие законодательные акты в области оценочной деятельности, которые, кстати, постоянно видоизменяются, а посмотреть на «проблемы оценки» и на саму «информацию» несколько шире. Посмотреть по-иному, с позиции возможной конвертации информации и знаний в денежный эквивалент или с позиции адекватности информации в принципе (при принятии решений).

В книге подняты вопросы, которые, на первый взгляд, не имеют прямого отношения к нашей повседневной жизни: это оценка дезинформации и инсайдерской информации, тайных знаний, а также других, футурологических тем, таких как «оценка технологий (продуктов), которых нет». Предложены методологии и подходы по определению стоимости информации и знаний.

Всё это может показаться кому-то странным, кому-то малоинтересным или ненужным вовсе. Однако, с таким мнением можно и поспорить. Ведь знания и информация являются составляющей частью нашей жизни. На основании её принимаются решения. Решения разные, касаемые как отдельных индивидуумов, так и социальных групп и народов.

Насколько принимаемые решения правильны и разумны? На этот вопрос можно ответить только по прошествии определенного времени. Но, далеко не всегда, время у нас в избытке. Время – невосполнимый ресурс. Именно поэтому оценка информации и знаний как никогда нужна как с точки зрения определения адекватности информации для принятия тех или иных решений в т.ч. и управленческих, так и для понимания *реальной стоимости информации (знаний)* при возможной *их конвертации в хозяйственном или ином обороте*.