

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 результатам¹¹!

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

¹¹Глава 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 ощипывание, 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 десятков 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 ксероксе¹²

«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

¹² 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 Вауер Генрих Дресер отвергает изобретение Феликса Хоффмана — аспирин. В то время Вауер продвигала свой «звездный» продукт — болеутоляющее диацетилморфин. Благодаря этому альтернативному препарату заводские рабочие чувствовали себя воодушевленными и «героическими», поэтому Вауер 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 Вауер. 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 века¹³» 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?

¹³ <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» научнообразную форму, он — оккультист, и его аргументы — аргументы исключительно оккультного характера¹⁴.

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 обанкротиться, однако очевиден тот факт, что ряд его «утопических задумок» вполне успешно дошёл до технического воплощения. Особенно впечатляют многократно 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.

¹⁴ <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 промобразец, 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).

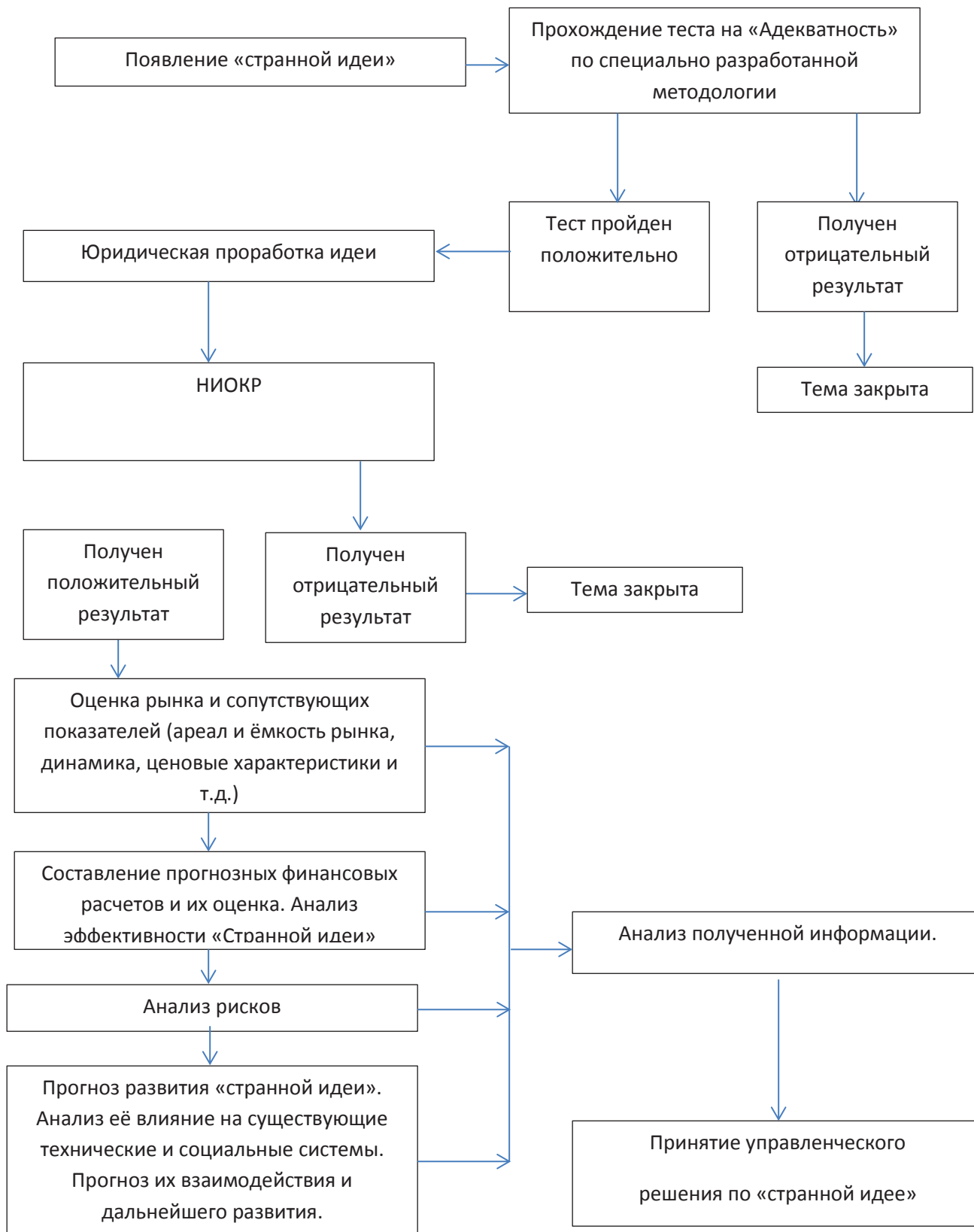
Сказать, что это нерешаемая проблема даже для несуществующего продукта, конечно же, нельзя. Такие финансовые методологии существуют достаточно давно и сводятся к расчету так называемых интегральных показателей, о которых написаны сотни учебников и иной специализированной литературы. Однако, тут много 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.