В. В. Аллавердян
ОЦЕНКА ИНФОРМАЦИИ (ЗНАНИЙ)
Деловая и научная литература

В. В. Алавердян

Оценка информации (знаний)

«Горизонт»
2018

Алавердян В. В.

Оценка информации (знаний) / В. В. Алавердян — «Горизонт», 2018

ISBN 978-5-6042237-0-3

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 информаций 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. Эксперт по бизнес-планированию, директор ООО «Оценочно-консалтинговая компания «ИКР-Консультант»

ISBN 978-5-6042237-0-3

© Алавердян В. В., 2018
© Горизонт, 2018

Содержание

Глава 1. О ценности, себестоимости и стоимости информации (знаний) 7
Глава 2. Стоимость информации (знания) как объекта интеллектуальной собственности 13
Конец ознакомительного фрагмента. 18

В. В. Аллавердян
Оценка информации (знаний)

© Аллавердян В.В.

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[1], 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.

[1] 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. Юзвишин 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 "информационов", 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[2]:

«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.

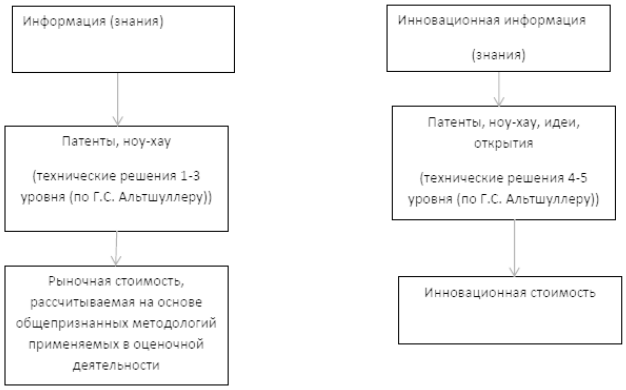
Третий уровень: изменена исходная задача, изменено привычное решение.

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:



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 преференциях, позволяющих более детально разобраться в этих вопросах, так как сами определения дают ориентиры, позволяющие определить, что такое

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

«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 относящие к выпускаемой продукции, но возможен и вариант подсчета себестоимости, при котором управленческие икоммерческие 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» [3]. И это правильно! Знание как информация стоят дорого! Е.С. Ларина в своей работе «Враг у ворот…. Кто? (часть 1)[4]» 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!

[3] Ю.В. Курносов, П.Ю. Конотопов «Аналитика. Методология, технология и организация информационноаналитической работы».

[4] http://hrazvedka.ru/

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.
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. Процитируем 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 (знании)**»*), на текущий момент проработана достаточно хорошо. Согласно 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» под рыночной стоимостью понимается[5]:

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[6] и интеллектуальной собственности, основанных на определении затрат, необходимых для полного воспроизводства или полного замещения объекта НМА за вычетом стоимости его износа.

---

[5] Данное описание, возможно будет изменено в ближайшее время.

[6] Нематериальные активы

Сравнительный подход– совокупность методов оценки объектов НМА и интеллектуальной собственности, основанных на анализе рыночных продаж заключающегося в сравнении 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 стоимость некого 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 неустранимого 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).

Неустранимый 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:

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

где:

С – стоимость НМА (нематериального актива) рассчитанная на основе затратного подхода; $З_{2015}$ – затраты, понесенные в 2015 г.

$З_{2014}$ – затраты, понесенные в 2014 г. приведенные к 2015 г.

$З_{2013}$ – затраты, понесенные в 2013 г. приведенные к 2015 г.

$З_{2012}$ – 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 [7]

С математической точки зрения **Ставка дисконтирования** – этопроцентная 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

[7] Н.Ю. Пузыня. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Издательство «Питер», 2004 г., стр. 129.

Износ объекта интеллектуальной собственности не выявлен.

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

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;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.