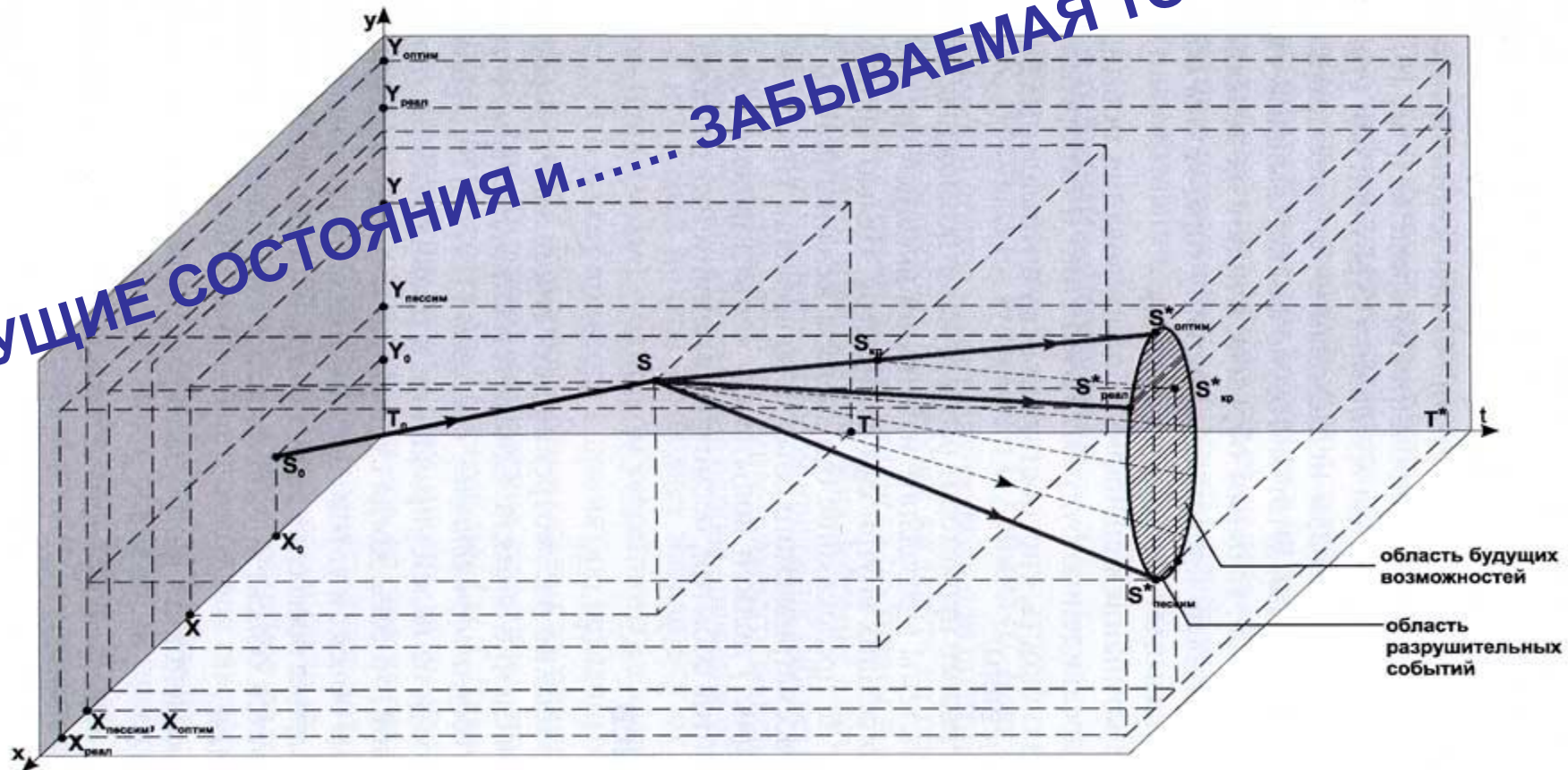




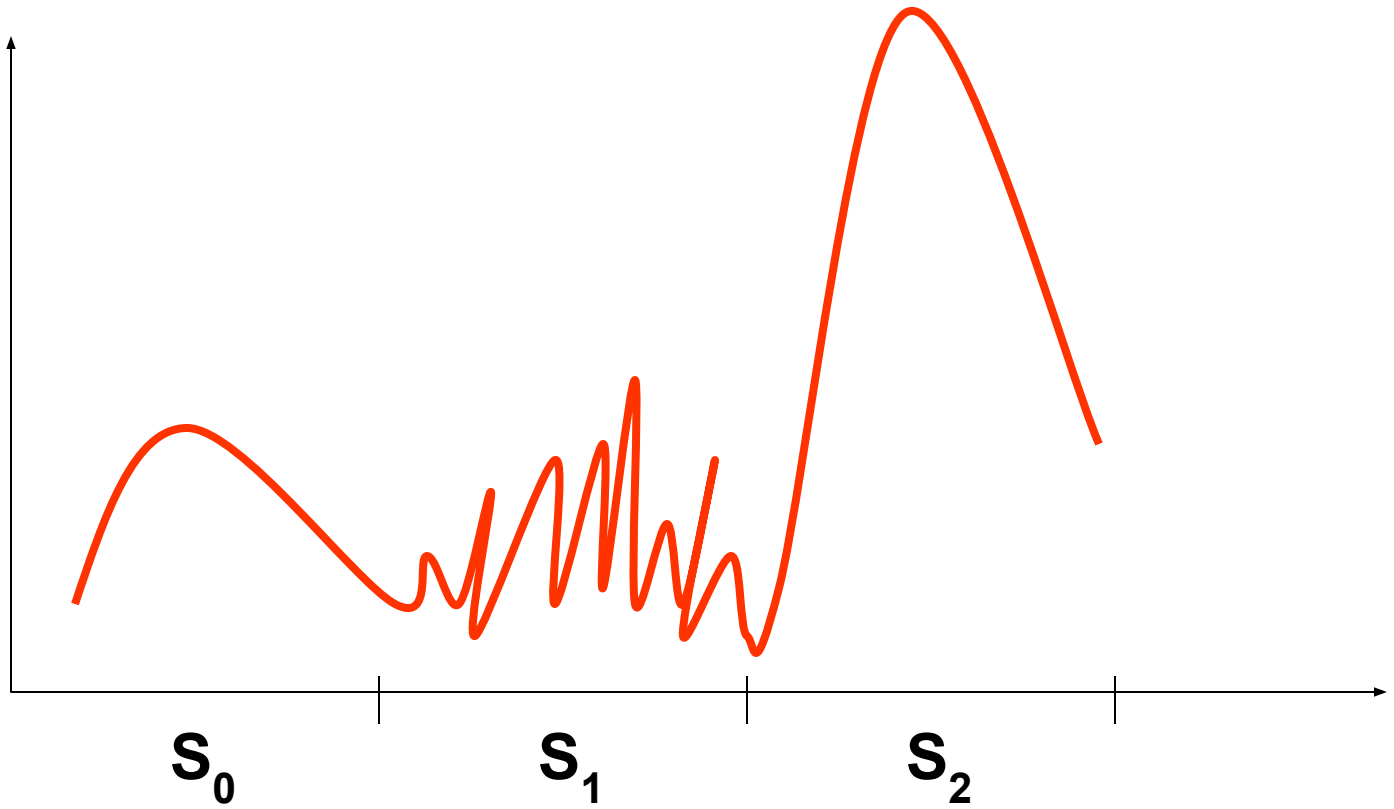
ИННОВАЦИИ: НЕТРИВИАЛЬНОСТИ В ПАУТИНЕ БЕЗОБРАЗИЯ

23 АПРЕЛЯ 2009

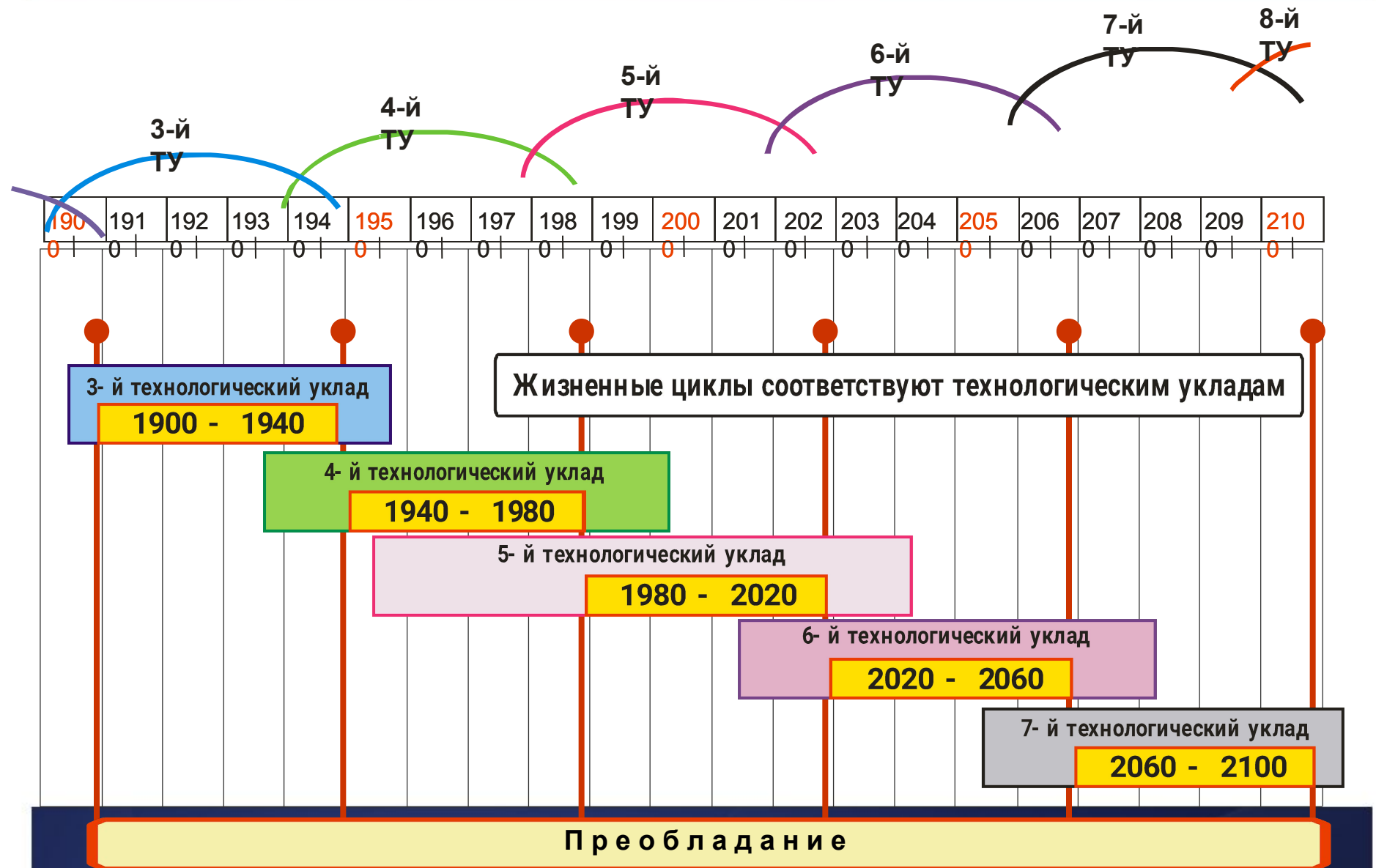
БУДУЩИЕ СОСТОЯНИЯ И..... ЗАБЫВАЕМАЯ ТОЧКА «0»



S_0 - прошлая ситуация; S - текущая ситуация; S^* - будущая ситуация

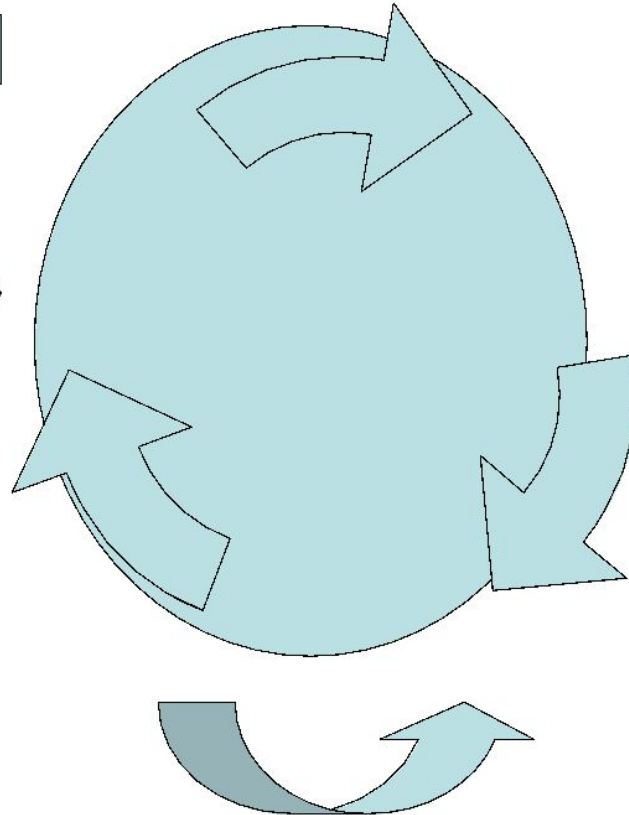


Ритм смены технологических укладов и поколений техники



Революция в финансах корнями в 1970-х

**ГЛОБАЛЬНЫЙ
СПРОС**
Аутсорсинг
Иностранные
прямые инвестиции
Потребление
Инвестиции
Цены активов
Фонды национального
благосостояния



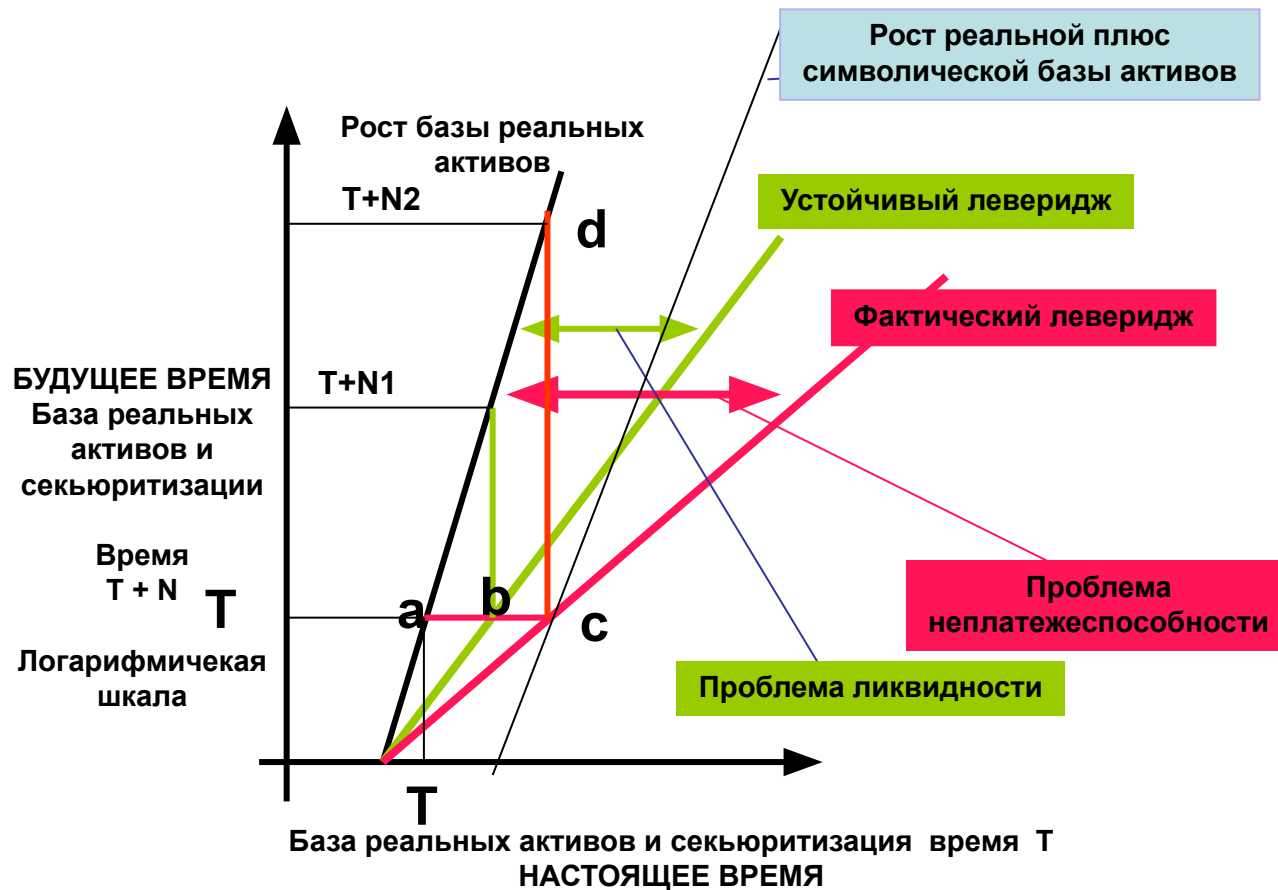
ФИНАНСОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Гибкие обменные курсы
Отсутствие регуляции
Новые модели цен на
активы
Секьюритизация

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Инвестиционные фонды
Более короткие циклы
жизни продукции
Давление в отношении
сокращения затрат
Аутсорсинг

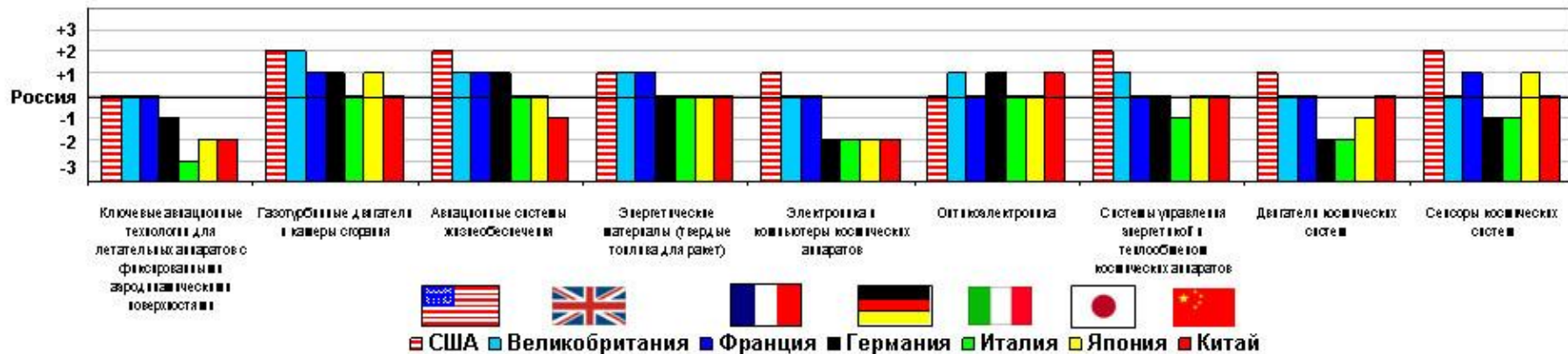
Токсичные активы в финансовой Вавилонской башне



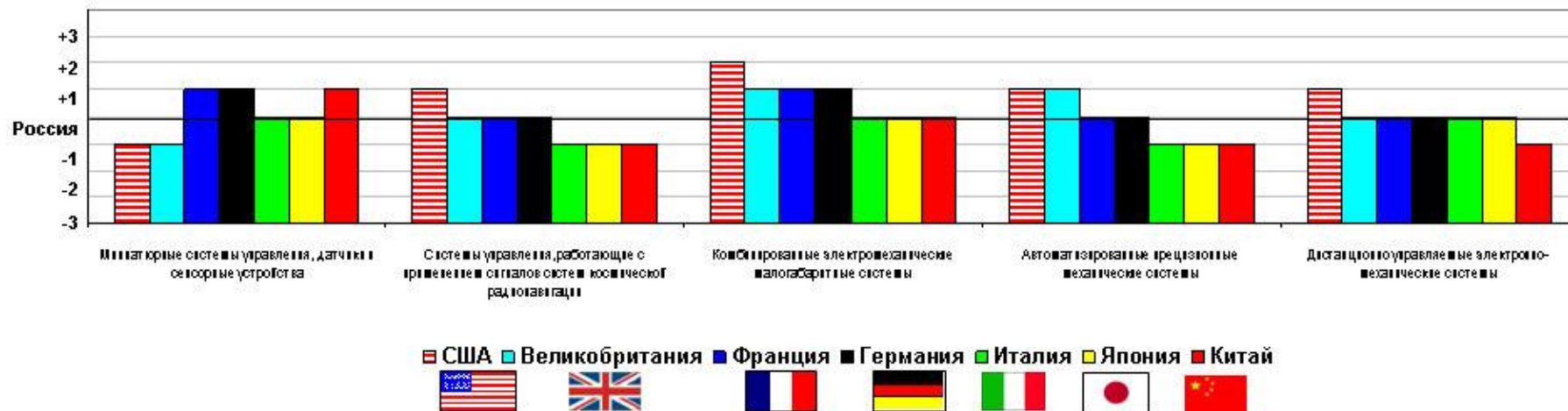
ФИНАНСОВАЯ ВАВИЛОНСКАЯ БАШНЯ: 21 ВЕК

Сравнение уровня НИР для инноваций (по оценке МО США)

Авиационно-космические технологии



Технологии миниатюрных исполнительных и управляющих приборов и механизмов



Производственные возможности в области 84 критических военных

Производственные возможности	Китай	США	Россия	Япония	Германия	Великобритания	Франция
4	3	82	14	28	20	36	29
3	11	2	30	29	40	34	39
2	37	0	34	19	17	12	14
1	26	0	4	7	6	2	2
0	6	0	2	1	1	0	0
Всего	82*	84	84	84	84	84	84

Примечание. Производственные возможности: 0 - отсутствуют; 1 - ограниченные; 2 - некоторые; 3 - имеются в большинстве; 4 - имеются полностью.

*Оценка Китая по двум областям технологий не проводилась.

Источник: Bernard D. Cole and Paul H.B. Godwin, *Advanced Military Tehnology and the PLA: Priorities and Capabilities for the 21 st Century / The Chinese Armed Forces in the 21st Century* (Carlisle: U.S. Army War College, 1999), p. 171

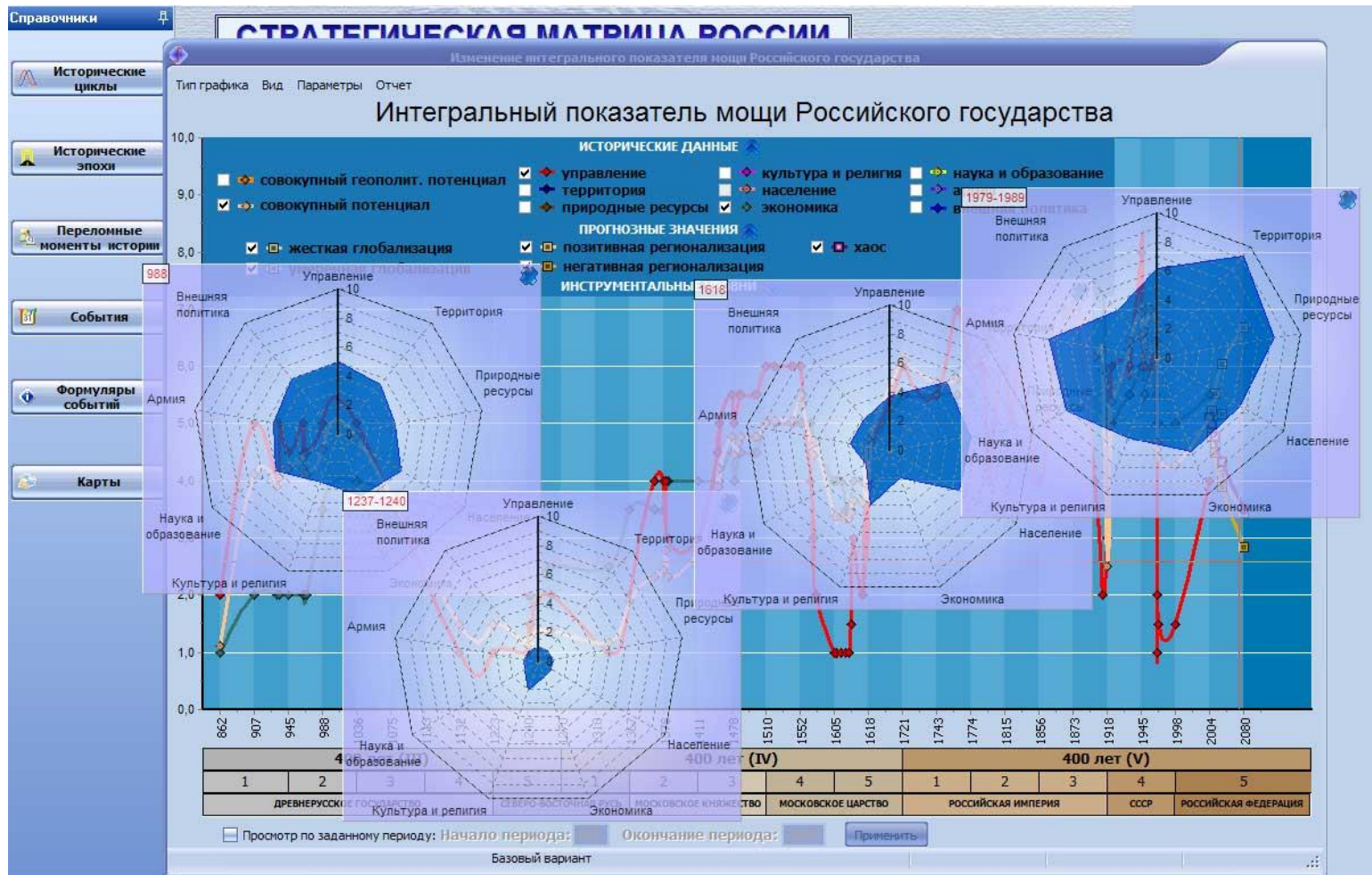


- Интегральная мощь стран
- Все факторы силы, включая «мягкие»
- Синтез ретроспективы, мониторинга текущего статуса, веер сценарных прогнозов
- Компьютерное моделирование – программный комплекс с автономными модулями
- Согласованность масштабирования: мир-страна – регион - организация
- «Мягкая математика»

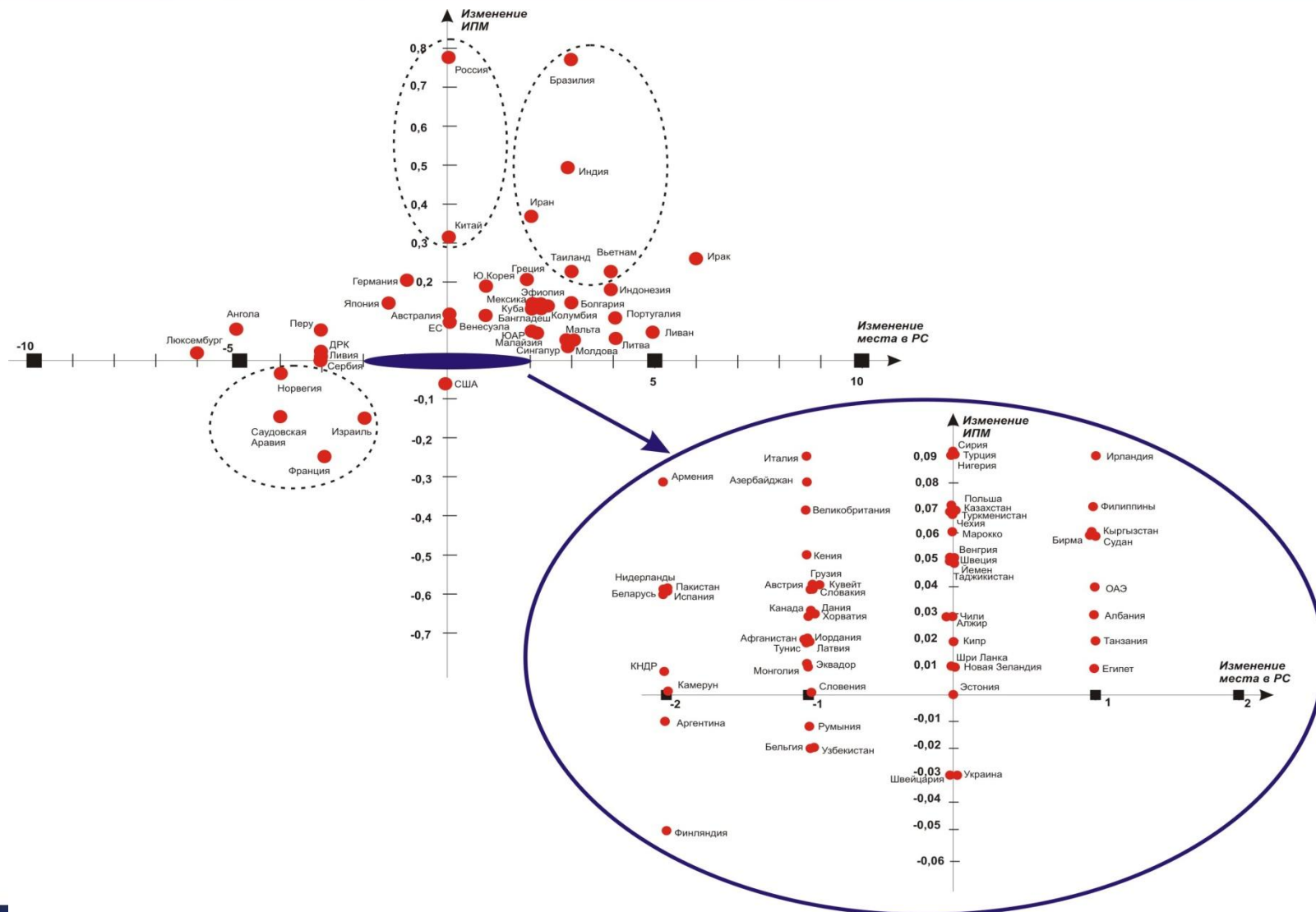
Динамика ИПМ РОССИИ 988-2004



Динамика ИПМ 988 - 1989



Прогноз по ИПМ-100

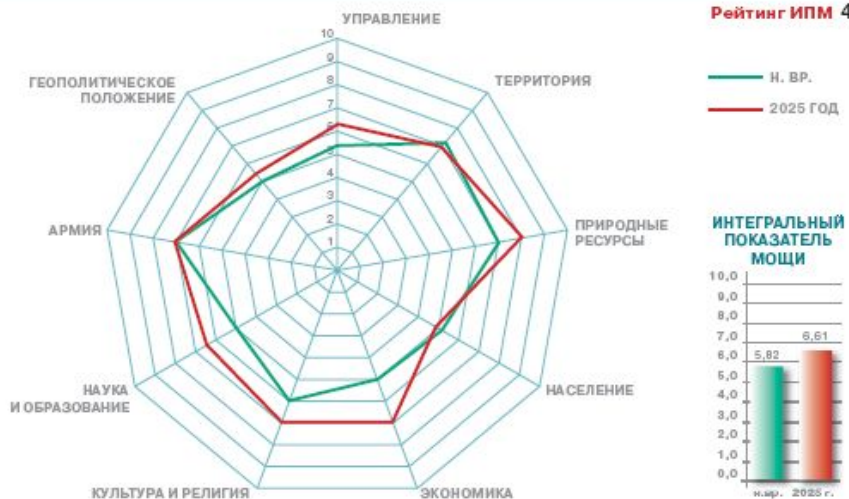


Профили БРИК

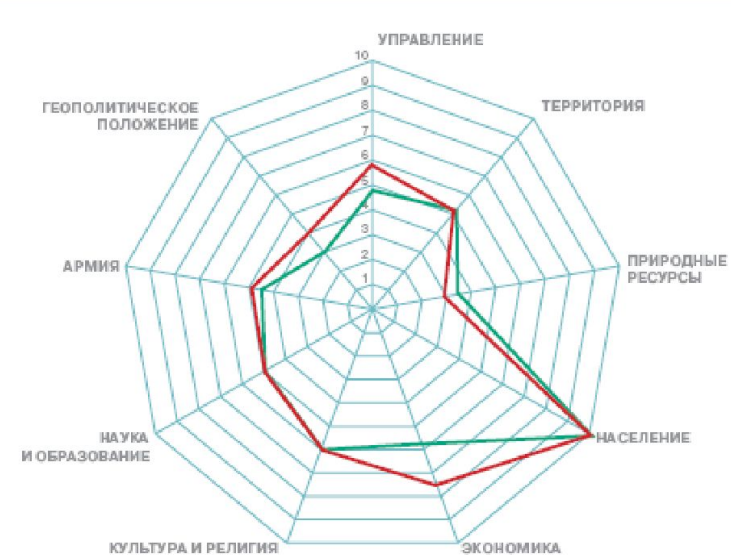
БРАЗИЛИЯ



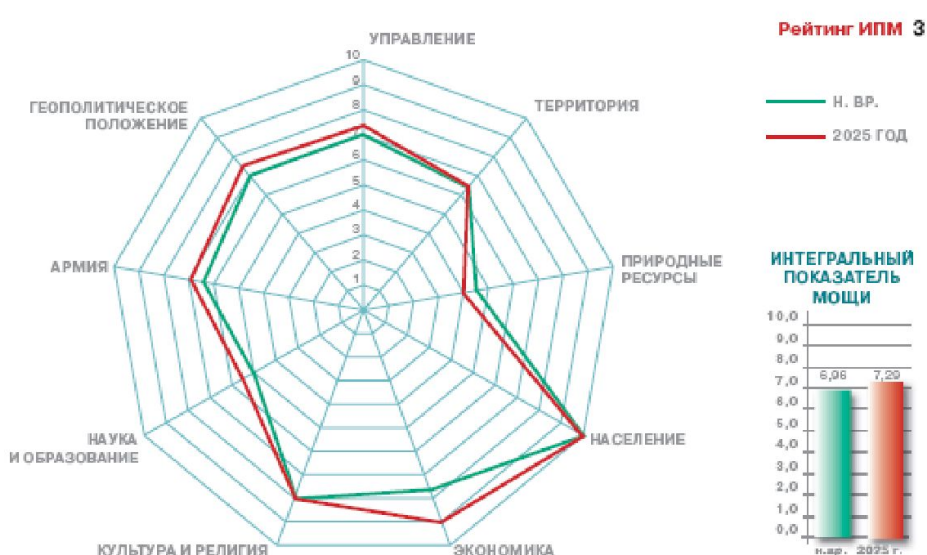
РОССИЯ



ИНДИЯ

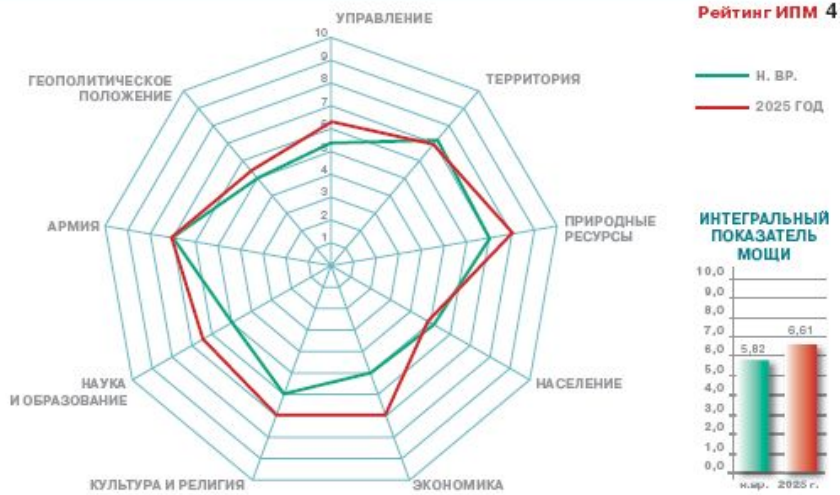


КИТАЙ

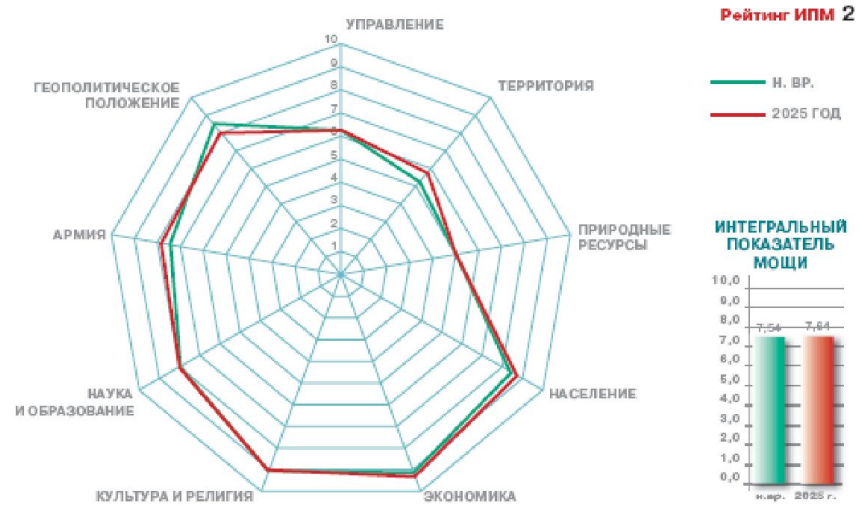


Профили РФ, ЕС, США и Японии

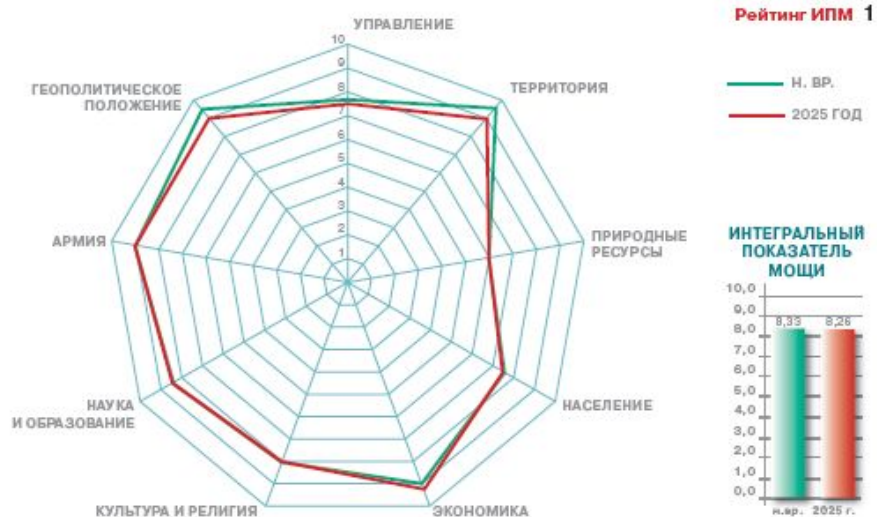
РОССИЯ



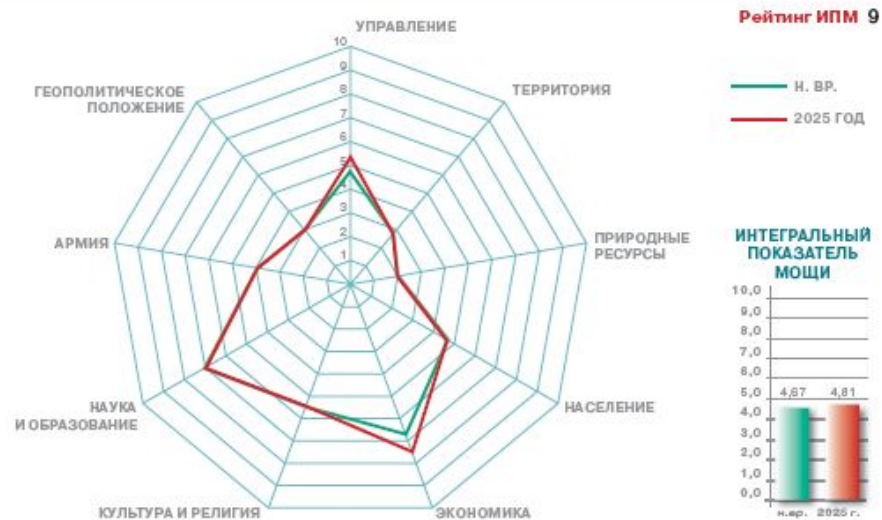
ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ



США



ЯПОНИЯ



Сценарное множество прогнозов



1. Доминирование одной партии
2. Эффективная демократия
3. Политическая интеграция
4. Авторитаризм
5. Неэффективное управление

1. Широкая интеграция
2. Ограниченная интеграция
3. Статус-кво
4. Территориальные потери
5. Распад страны

1. Россия – ключевой игрок мировой политики
2. Реализация ограниченных возможностей
3. Снижение внешнеполитического влияния
4. Внешнеполитический карлик

1. Комфортный
2. Субкомфортный
3. Статус-кво
4. Истощение
5. Деграция

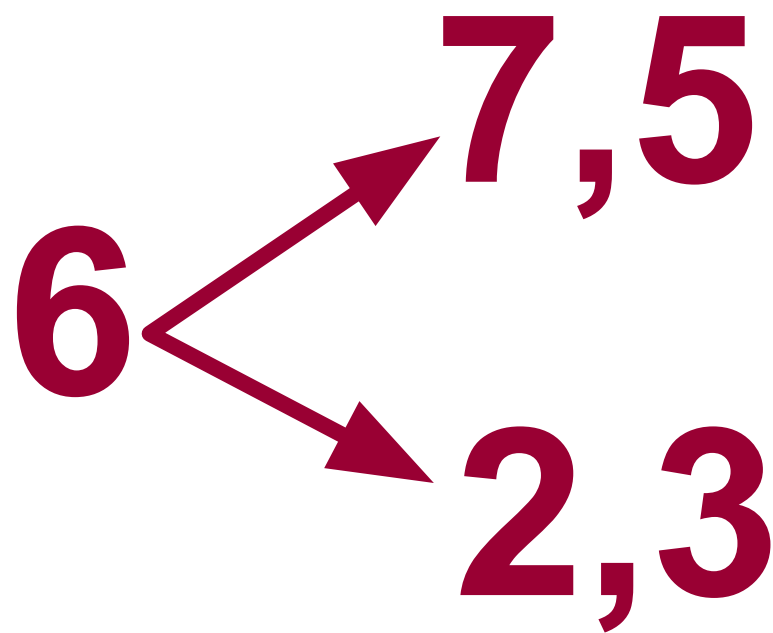
1. Военная интеграция
2. Национальная модернизация
3. Техническое отставание
4. Одностороннее разоружение

1. Либеральный и/или репрессивный
2. Иммиграция
3. Эволюционный регресс
4. Перелом в 2060 г.
5. Интеграционный

1. Научно-технологическая деграция
2. Инерционный
3. Инновационно-технологический прорыв
4. Инновационно-технологический прорыв в рамках ЕЭП

1. Стагнация
2. Распад
3. Устойчивое развитие
4. Интеграция

1. Культурный расцвет
2. Эволюционное развитие
3. Упадок
4. Культурная деграция



СРАВНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ

Инновационный сценарий



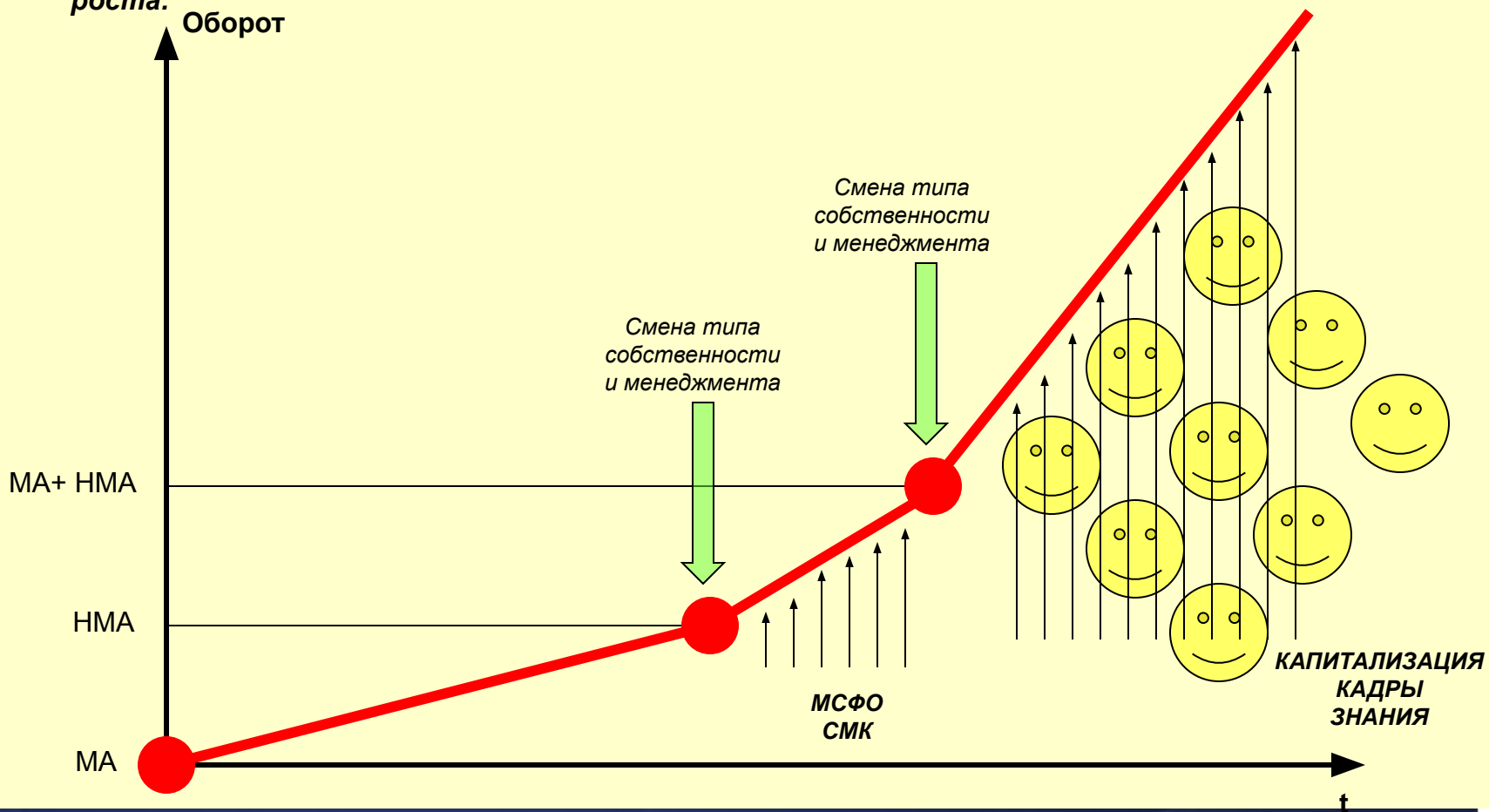
Инерционный сценарий



Условия для инновационного прорыва



Источники
роста: **Оборот**



Принципы, обеспечивающие прогресс в работе



Результат диагностики стратегического потенциала



Результаты Диагностики позволяют выделить важные проблемы

Пример маркетингового профиля продукта X



Рынок продукта x (Германия)

Резюме

Создать более высокую стоимость для конечного потребителя машиностроительной отрасли и обеспечить производителю x агрессивную ценовую политику

Инвестиции

Увеличение пакета решений для конечного потребителя отрасли и машиностроителей;
инвестиции в обучение технике продаж

Риск

Контролировать доходность с помощью оценочного листа по сегментам

Доля на рынке

Увеличить долю на рынке с 5,6% до приблизительно 12%

По мере продвижения функций, таких как абсолютная позиция x, частичное раскрытие x и детектирование окончания хода

Ценовая политика

Производитель x: агрессивная ценовая политика

Производитель для конечного потребителя/машиностроителя

- более высокая цена через дополнительную ценность, техобслуживание и ремонт
- провести переговоры по специальным ценам проекта

Портфель продукта

Использовать BMF для конечного потребителя отрасли и машиностроителя

Создать интегрированную продукцию в рамках подобно BMF 315

Расширить слоты микро-BIL и длину

Затраты

Привести затраты в соответствие с сенсорами эффекта Холла

Маркетинг

Примеры применения уникальных решений: микро-BIL, BAW, BWL

Реклама уникального применения (рекламные объявления, статьи, Интернет)

Перекрестная база данных x

Пакеты предложений

Позиционирование продукта X на рынках стран

США

Конкурентная позиция: 2,0
 Привлекательность: 5,6
 Стратегическое направление: реструктурирование



Китай

Конкурентная позиция: 3,0
 Привлекательность: 4,6
 Стратегическое направление: реструктурирование



Индия

Конкурентная позиция: 3,1
 Привлекательность: 4,7
 Стратегическое направление: реструктурирование



Германия

Конкурентная позиция: 2,4
 Привлекательность: 6,3
 Стратегическое направление: реструктурирование



Бразилия

Конкурентная позиция: 2,4
 Привлекательность: 4,5
 Стратегическое направление: реструктурирование

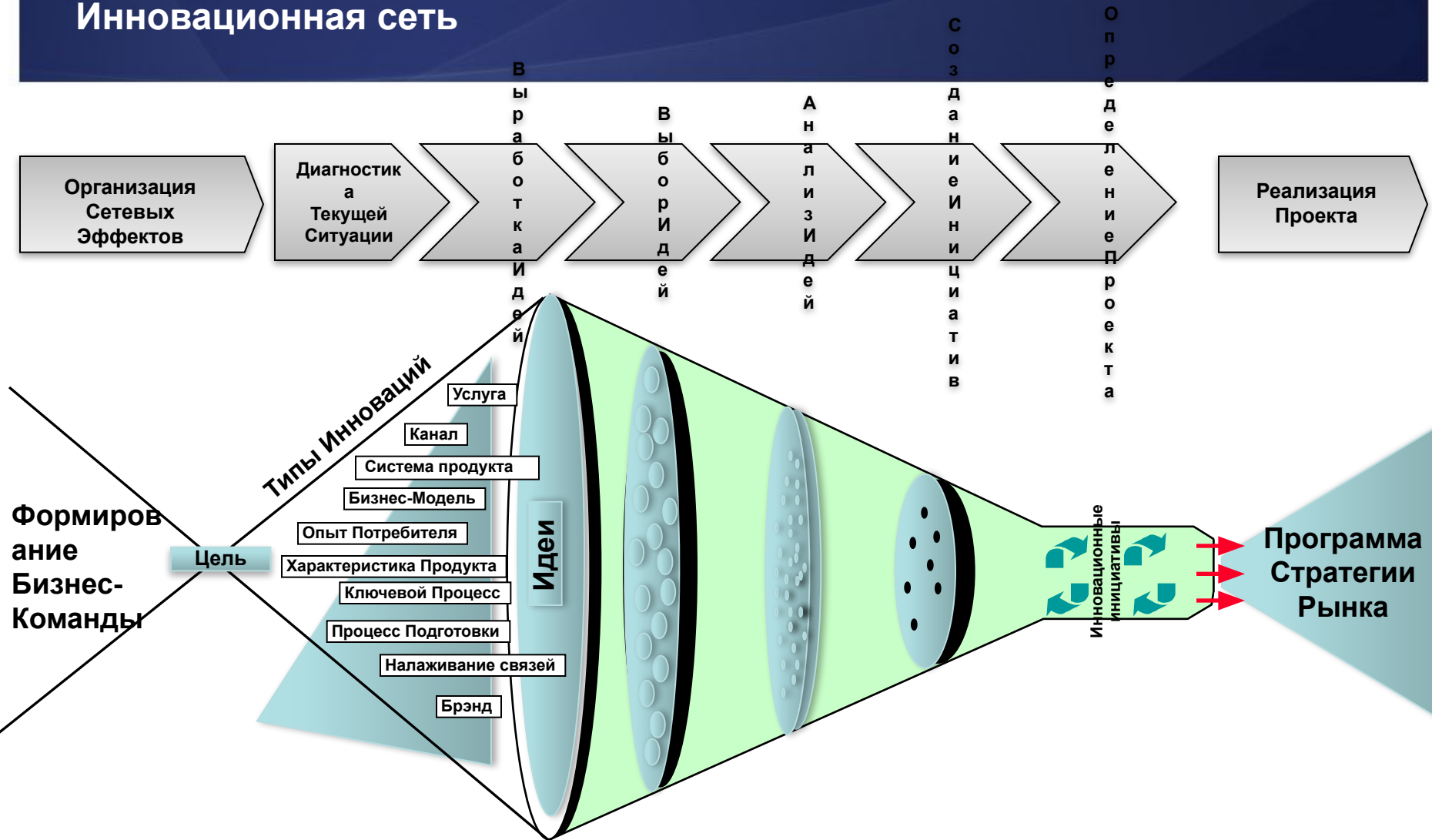


Россия

Конкурентная позиция: 3,0
 Привлекательность: 3,9
 Стратегическое направление: реструктурирование



Инновационная сеть



Структурированная Инновация : Процессы Дивергенции и Конвергенции

Управление инновационной сетью

Финансы

Бизнес-
Модель

Как Вы
делаете
деньги

Взаимос-
вязи
и
альянсы

Как Вы
Объединяете
усилия с
другими
компаниями
для общей
выгоды

Процесс

Процесс
подгото-
вки

Как вы
поддерживаете
ключевые
процессы и
сотрудников в
компании

Ключев-
ые
процессы

Как вы
создаете и
увеличиваете
стоимость
ваших
предложений

Предложения

Характерис-
тики
Продукта

Как Вы
создаете
Ваши
ключевые
предложения

Система
Продукта

Как вы
связываете
и/или
обеспечиваете
платформу
для много-
товарных
продуктов

Услуга

Как создается
стоимость
Ваших
продуктов для
потребителей
и клиентов

Доставка

Канал

Как Вы
доставляете
свои
предложения
на рынок

Бренд

Как вы
сообщаете о
своих
предложениях

Опыт
Потребит-
еля

Как чувствуют
себя Ваши
потребители,
взаимодейст-
вуя с
компанией и
ее предложе-
ниями



WAL*MART*



Microsoft*



amazon.com.



Gillette



Sony Ericsson



Десять типов инноваций

Асимметрия усилий и эффекта

Финансы

Процесс

Предложения

Доставка

Бизнес-
Модель

Взаимос-
вязи
и
альянсы

Процесс
подгото-
вки

Ключев-
ые
процесс-
ы

Характер-
ис-
тики
продукта

Система
Продукта

Услуга

Канал

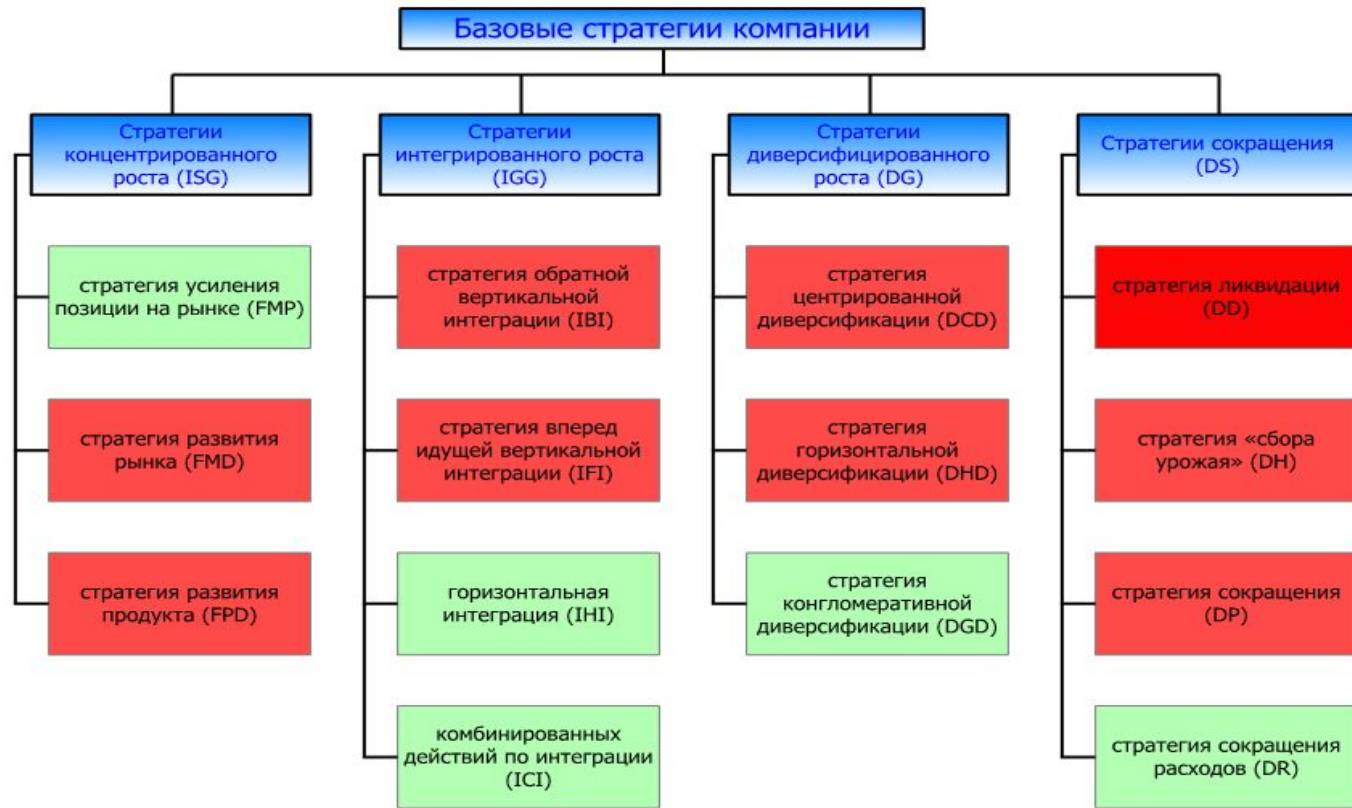
Бренд

Опыт
Потребит-
еля



Объем инновационных усилий и создание суммарной стоимости

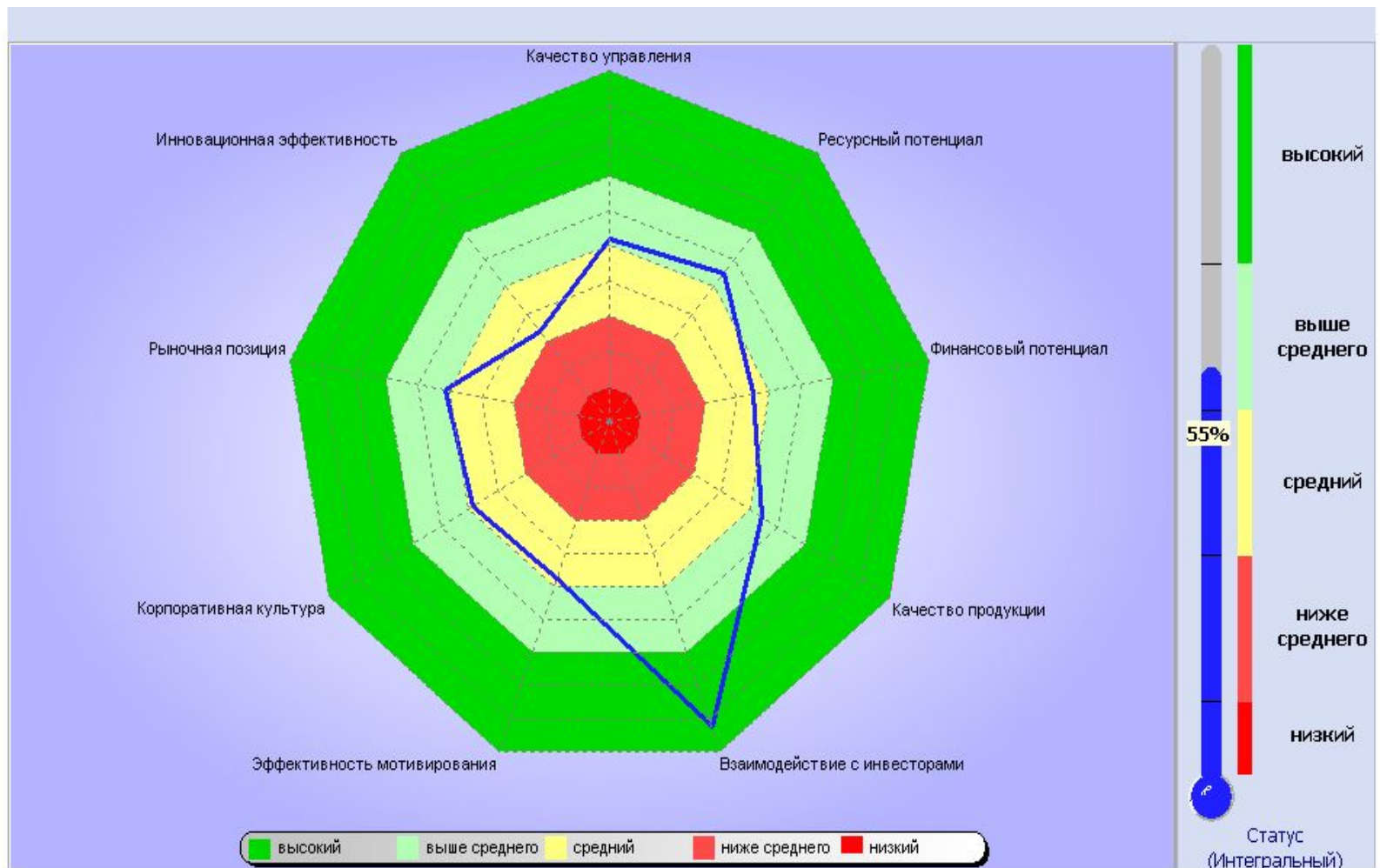
14 эталонных стратегий (пример)



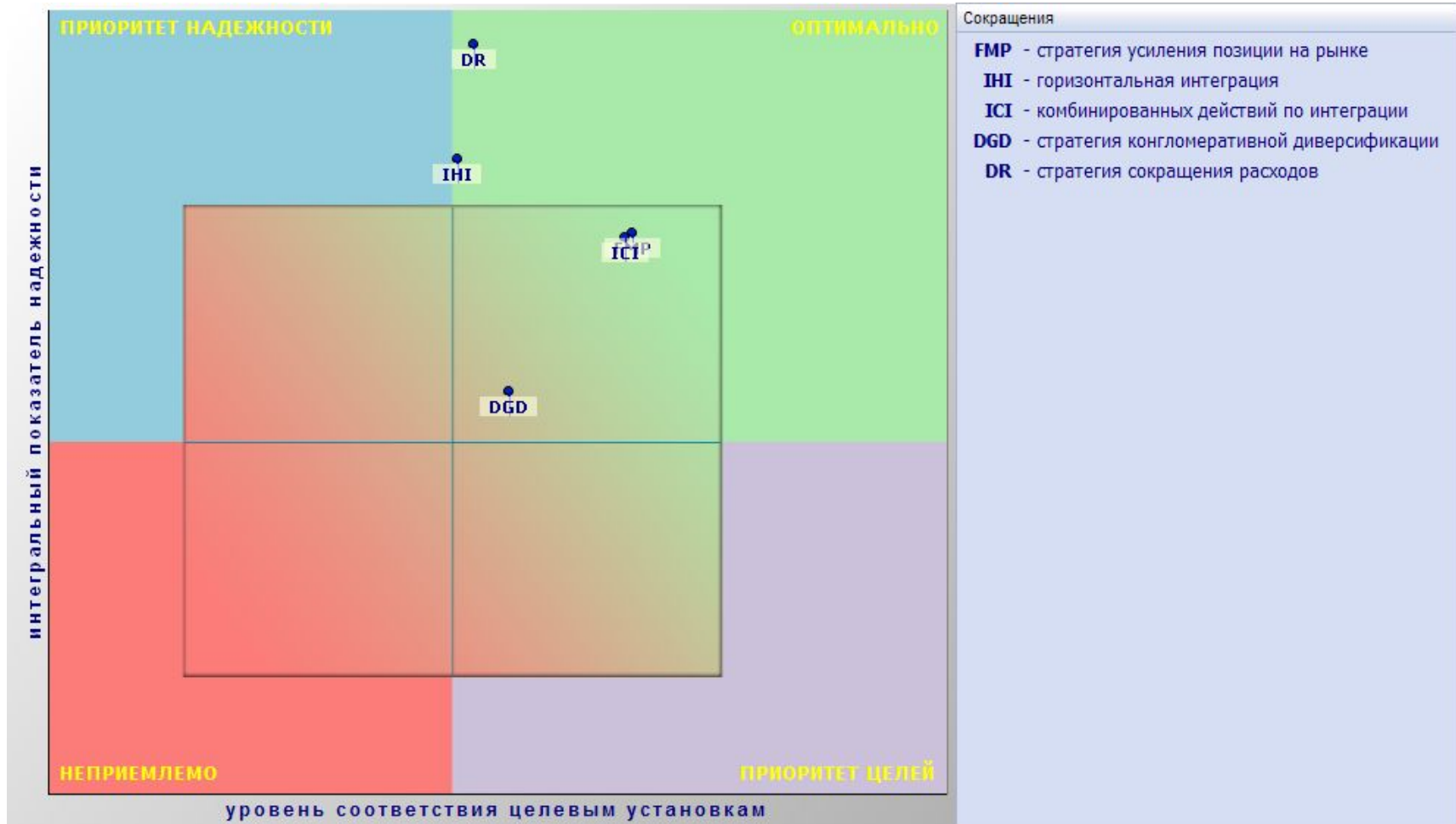
Предпочтительность стратегий с учетом целевых установок

■ высокая ■ выше средней ■ ниже средней ■ низкая

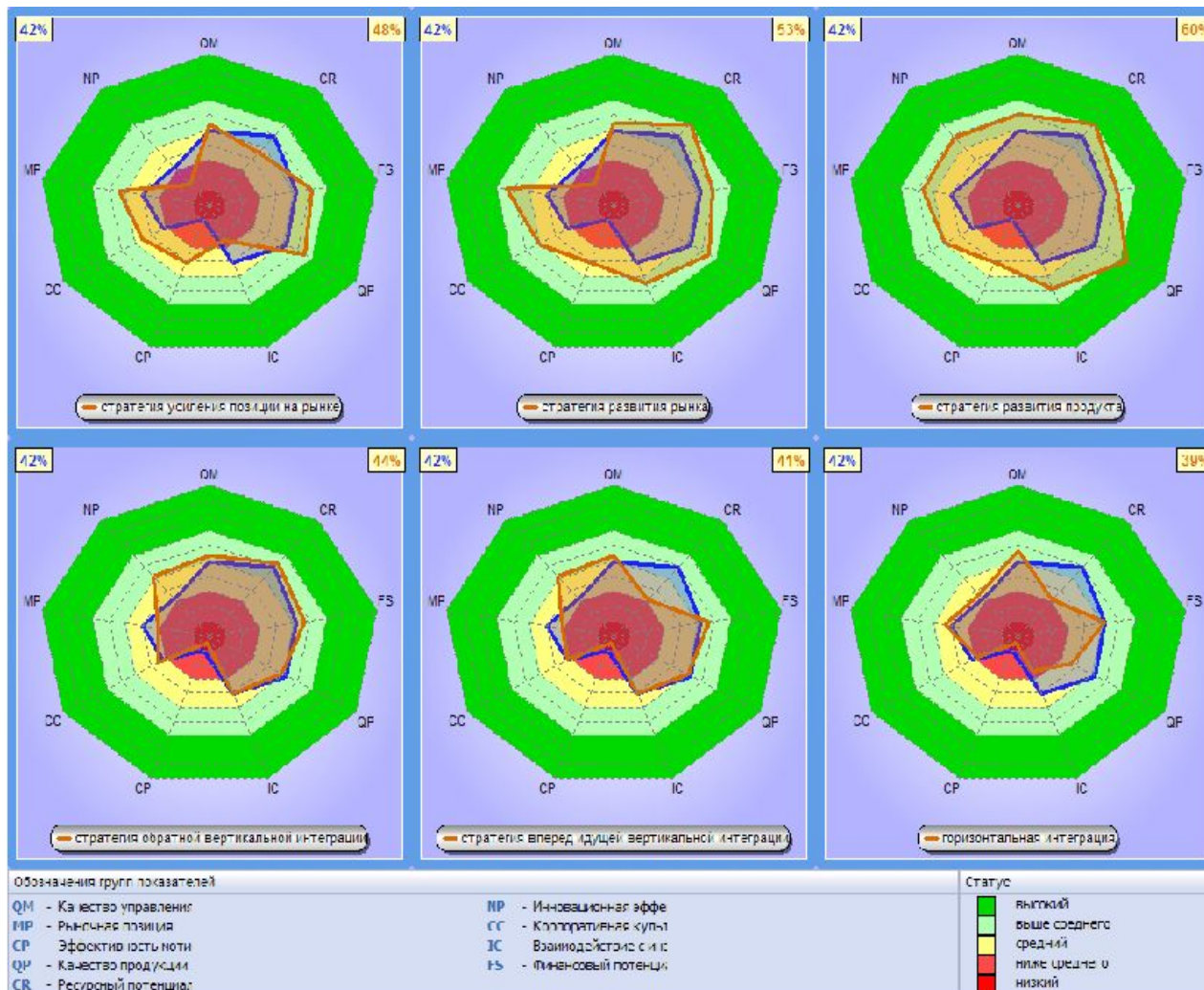
Энниаграмма текущего статуса компании X1 по 9 факторам (пример)



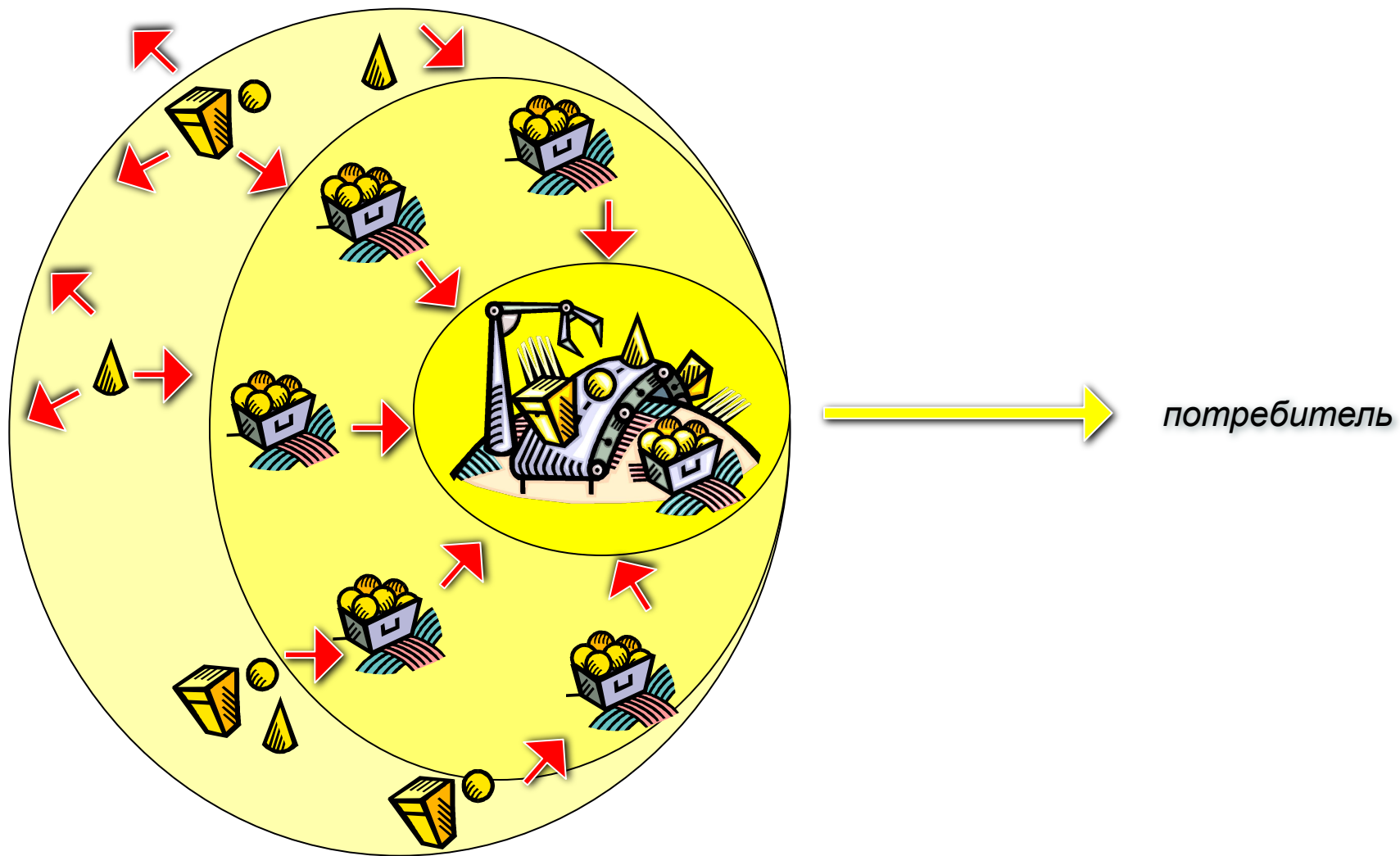
ТЕСТИРОВАНИЕ стратегий по интегральному показателю надежности

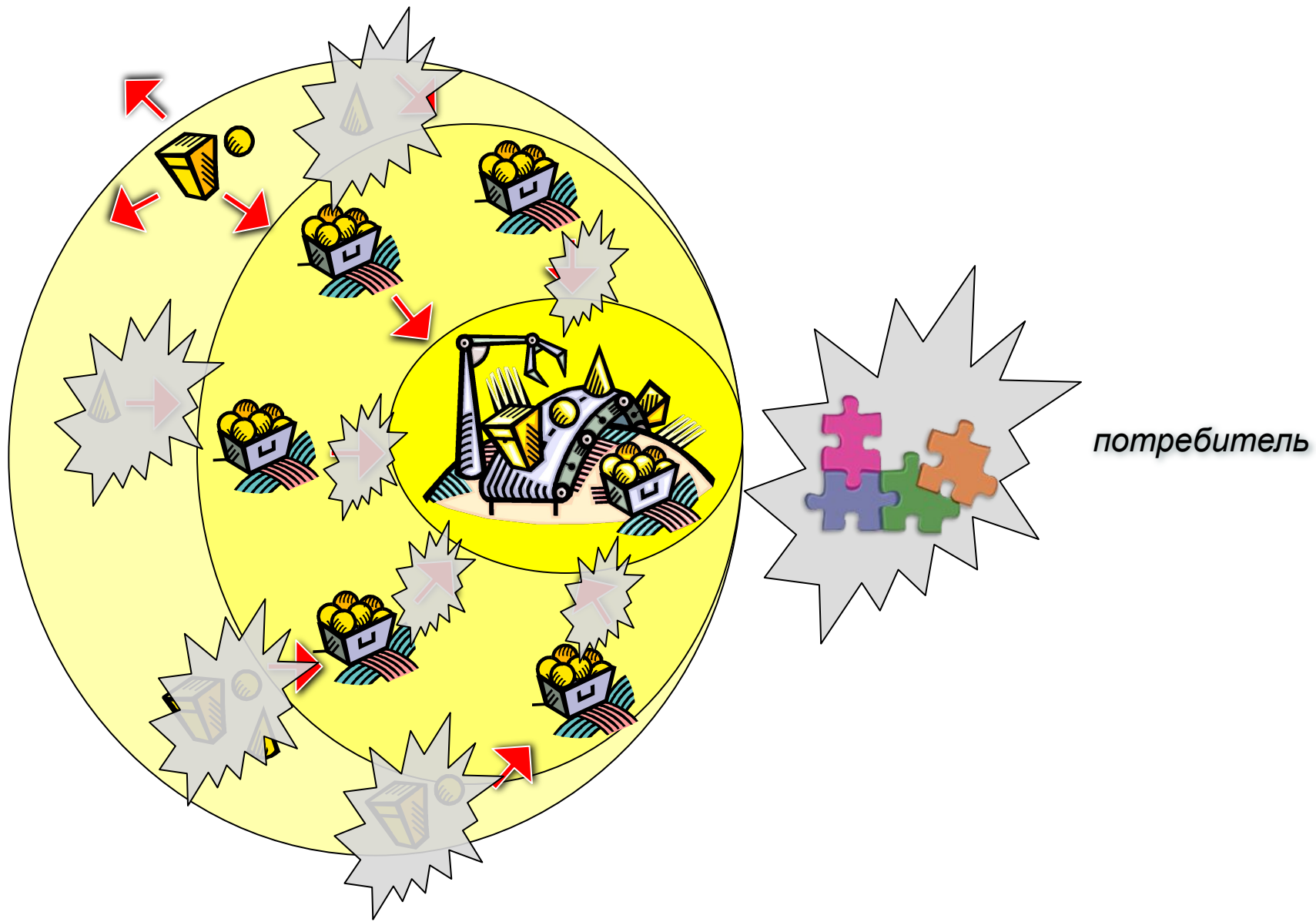


Группы сравнительных энниграмм











...Наша экономика ослаблена вследствие жадности и безответственности одних и коллективной неспособности других....

....пришло время отложить детские штучки в сторону.

....Мы должны поднять себя за шиворот, отряхнуть пыль и приступить к работе над новой Америкой...

...И ТЕ ИЗ НАС, КТО УПРАВЛЯЕТ ДЕНЬГАМИ НАРОДА, должны за все держать ответ - за разумность расходов, за реформу дурных привычек

....и работать при этом при свете дня, а не под покровом ночи..

....мир изменился, и мы должны измениться вместе с



Photo: Annie Leibovitz
Михаил Горбачев принял участие в рекламной кампании Louis Vuitton

И НЕ НАДО ПОМОГАТЬ.....??????

* * *

Хорошо, что нет Царя.
Хорошо, что нет России.
Хорошо, что Бога нет.

Только желтая заря,
Только звезды ледяные,
Только миллионы лет.

Хорошо - что никого,
Хорошо - что ничего,
Так черно и так мертво,

Что мертвее быть не может
И чернее не бывать,
Что никто нам не поможет
И не надо помогать.

1930

