

ПОСТАВИТЬ С НОГ НА ГОЛОВУ

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ, МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ И ПОТЕНЦИАЛА АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА СТАЛИ ТЕМАМИ КРУГЛОГО СТОЛА «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО: KNOWLEDGE TO BUSINESS», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ».

КОНСТАНТИН КУРКИН.

В современной экономике нематериальные факторы начинают оказывать не меньшее влияние на стоимость компании, чем материальные. К примеру, в компании Apple добавленную стоимость формирует не столько производство телефонов, сколько их проектирование, маркетинг и постпродажное обслуживание. Такая же картина наблюдается и в других сферах экономики. Все это свидетельствует о том, что интеллектуальный потенциал сотрудников, их знания и навыки становятся не меньшим фактором конкурентоспособности бизнеса, чем физический капитал.

Как полагает руководитель проекта «Одноклассники» Антон Федчин, рынок интеллектуальных услуг является метрикой экономического развития страны. «В современной экономике круче тот, кто умеет создать сложную систему. Либо можем сделать ядерную бомбу, либо нет, либо можем сделать космический корабль, либо нет. Любая сложная система требует большого интеллектуального потенциала. По сути, интеллектуальные услуги — это дальнейшее развитие системы образования и обучения. Она позволяет конкретным компаниям получить доступ к экспертизе, знаниям уже локально», — высказался Антон Федчин.

При этом участники круглого стола согласились, что знания и компетенции сотрудников зачастую не воспринимаются как конкурентное преимущество. «Нужно учить рынок, что интеллектуальное производство, интеллектуальный труд стоит денег, потому что люди не всегда готовы к этому», — отметил генеральный директор InoGroup Андрей Рослов.

Во многом это объясняется сложностью оценки того вклада, который нематериальные факторы вносят в стоимость компании. «Если ты монетизируешь знание, то для бизнеса это пустота, которая не приносит никакой ценности сама по себе. Когда мы найдем измерение интеллектуального капитала и сможем заводить его в наши балансы, то сможем сравняться с материальным производством, у которого в балансе заложены станки, патенты», — подчеркнул Валерий Платонов из бизнес-дуэта «Кубит».

Проблемы оценки знаний нет, если они дают результат, выраженный в деньгах, возразил член совета директоров АО «ЕДРИД» Максим Дышлюк. По его словам, при оценке должны быть соблюдены два показателя: наличие правовой охраны и капиталоотдача. У нас достаточно много оценок, но при этом существует вопрос верификации этих данных, заключил эксперт.

На интеллектуальную собственность как фактор защиты инвестиций обратила внимание и советник юридической фирмы Dentons Татьяна Никифорова. В качестве примера она привела компанию Kodak, которая понесла серьезные



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОТРУДНИКОВ, ИХ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ СТАНОВЯТСЯ НЕ МЕНЬШИМ ФАКТОРОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА, ЧЕМ ФИЗИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, КОНСТАТИРОВАЛИ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА

финансовые потери из-за того, что своевременно не оформила патент на технологию моментальной печати. В результате этого компания была вынуждена была выплатить компании Polaroid компенсацию в \$900 млн и закрыть новый завод стоимостью \$1,5 млрд.

ДОХОДНЫЙ ПРОМЫСЕЛ Как показывает практика, интеллектуальным бизнесам консалтинг может приносить доход, сопоставимый с основным продуктом. «У нас есть ряд тяжелых программных продуктов, для использования которых нужно обладать некоторыми фундаментальными знаниями в области лингвистики, математической статистики или анализа данных. Для того чтобы эти продукты продавать клиентам, мы сопровождаем их консалтинговыми услугами по обучению, внедрению и подготовке персонала к их использованию. И эти услуги стоят дорого. Сейчас по ряду продуктов мы получаем до 40–50% выручки от услуг консультантов по этим продуктам», — рассказал о своем опыте генеральный директор Центра речевых технологий Александр Белозерчик.

Но для того чтобы знания сотрудников не лежали мертвым грузом, а работали на компанию, ей необходима отлаженная система управления интеллектуальным капиталом. Как отметила идеолог проекта «Интеллектуальный поток» Ирина Павленкова, в интеллектуальном производстве люди одновременно являются средствами производства и производительными сила-

ми, которые нельзя встроить в конвейер как станки. «Спрос в сфере интеллектуального сервиса будет возрастать. И нам необходимо будет совместить в интеллектуальном производстве некие технологические процессы, структурированные и стандартизированные, и при этом сохранить способность отвечать на нестандартные запросы клиентов, создавая новые продукты», — подытожила она.

«Компания состоит из людей, знания которых спрятаны внутри, а вокруг них чуть-чуть процессов. Задача работодателя состоит в том, чтобы извлекать знания из головы, превращая их в процессы. Чтобы знаний было меньше, а процессов больше», — продолжил основатель платформы Pressfeed Константин Бочарский.

Кроме того, усложнение экономических процессов диктует необходимость выстраивания более эффективных отношений с внешней средой, что становится отдельной компетенцией. «Сейчас в ИТМО отобрано 50 лучших технологических проектов, которые существуют в виде разработок, патентов. И готовятся специалисты, которые будут их упаковывать и доводить, чтобы они были интересны бизнесу», — прокомментировала специалист по работе с внешними партнерами Университета ИТМО Ирина Алисова.

Важно не только создать, но и правильно упаковать проект, включилась в дискуссию заместитель гендиректора рекламного интернет-агентства «Волекс» Наталья Буяр: «Одна из проблем нашей индустрии

состоит в том, что клиенты не готовы платить посредникам. Часто средний бизнес говорит: «А зачем я буду платить посреднику? Я лучше пойду напрямую, не имея ни навыков, ни знаний». Проблема нашего рынка в том, что люди не готовы платить за знания отдельно».

ПОСТАВИТЬ НА АВТОМАТ Способом повысить качество управления бизнесом эксперты назвали автоматизацию рабочих процессов. «Автоматизация — мечта любого бизнеса, потому что люди очень неудобный материал. К примеру, компания Amazon недавно анонсировала нейронную сеть, которая создает отзывы к товарам, и их нельзя отличить от людских. Или ребята в Англии, которые занимаются нейронами, создали систему валидации фактов. Это уже следующий этап», — рассказал господин Федчин.

Прежде всего автоматизация затронет рутинные процессы. «Искусственный интеллект огромными шагами проникает в бизнес. Недавно Оксфорд провел исследование о том, какие профессии в ближайшие десятилетия уйдут в небытие. На одном из первых мест — юристы. Огромная юридическая практика, огромные базы данных по юридическим решениям базы данных могут привести к ситуации, когда на основе накопленной практики решение будет вынесено автоматически», — утверждал господин Белозерчик.

Оптимизации поддаются и творческие процессы, добавил Константин Бочарский. «Берутся сложные интеллектуальные процессы, разбиваются на этапы, и каждый этап по чуть-чуть автоматизируется. В результате мы получаем очень высокую эффективность на выходе, которая достигается простыми шагами и действиями», — пояснил он свою мысль.

Тем не менее останутся и такие задачи, которые искусственный интеллект будет не в силах решить. «Сейчас есть такие интеллектуальные услуги, когда люди, которые попробовали все, хотят эмоций и впечатлений. Они просят в агентстве покатай их на акуле и готовы заплатить за это любые деньги. Здесь не искусственный интеллект, а знание человеческой природы, человеческого естества поможет человеку генерировать новые идеи и выжить в мире роботов», — полагает господин Белозерчик.

«В основе бизнеса находится идея. Кто-то должен дать идею, старт — куда мы идем. Никакие роботы или нейросети не смогут формировать тенденцию. Тенденцию все равно будут формировать люди», — уверен генеральный директор Gamma Media Леонид Шапиро. «Нельзя забывать, что креатив должен исходить от человека. Человек должен качественно распоряжаться этой информацией, а собирать информацию может и система», — высказал схожую мысль господин Дышлюк. ■