

Люди, изобретающие идеи

Компания «Алгоритм» образовалась в 1993 году усилиями С. С. Литвина и его соратников. Первые годы она существовала под названием «Изобретающая машина». Западные компании, работающие в условиях жесточайшей конкуренции и знакомые с понятием «инновационные технологии» не понаслышке, сразу же оценили русских специалистов.

— На Западе совершенно другой менталитет, — говорит президент компании «Алгоритм» Игорь Петий. — Там сразу же хватаются за какую-то новую идею, потому что понимают, что ее внедрение моментально принесет прибыль. Российские компании пока чувствуют себя более расслабленно. Они считают, раз их продукт в данный момент пользуется спросом, то ни в каких дальнейших усовершенствованиях он не нуждается.

По причине большой востребованности деятельности «Алгоритма» на Западе было установлено стратегическое партнерство с компанией GEN3 Partners, головной офис которой располагается в Бостоне. Для западного бизнеса, ориентированного на жесткую конкуренцию, русские изобретатели оказались просто находкой! В итоге за 15 лет работы компанией было выполнено более 300 проектов по договорам с такими гигантами мирового бизнеса, как Motorola, Intel, Ford, Toshiba, General Electric, Procter & Gamble, Alcoa и др. В список клиентов «Алгоритма» входит более 30 компаний — ведущих мировых производителей.

Решением сложных инновационных задач занято 70 сотрудников компании, 60% которых составляют кандидаты и доктора наук. Кроме отделов, работающих непосредственно над созданием новых продуктов и технологий, компания «Алгоритм» имеет собственный отдел переводов, редакционный отдел, отдел обучения. В отделе интеллектуальной собственности работают ведущие патентные поверенные России с международным опытом.

С 2001 года президентом компании является доктор технических наук, профессор Игорь Иванович Петий.

«Из лучшего делаем лучшее»

В основе деятельности «Алгоритма» по решению инновационных задач лежит специально разработанная совместно с GEN3 Partners уникальная методика G3-ID.

— Суть методики G3-ID в том, что мы рассматриваем любую техническую систему не как набор элементов, а как набор функций, — объясняет президент компании «Алгоритм». — Сначала мы выявляем, какие функции исследуемого продукта полезны, какие вредны, какие избыточны, а какие имеют недостаточный уровень выполнения. На втором этапе мы занимаемся потоковым анализом. Мы анализируем, какие потоки вещества, энергии и информации проходят сквозь интересующий нас продукт. Третий этап работы — построение цепочек нежелательных эффектов. Мы выявляем, почему у данного продукта есть те или иные ключевые недостатки, чтобы дальше работать над их устранением.

При создании методики G3-ID были использованы подходы функционально-стоимостного анализа, теории решения изобретательских задач Г. С. Альтшуллера и других передовых методов активизации креативной деятельности.

— Часто изобретательством за-



«На вопрос: «Чем вы занимаетесь?» коротко можно ответить так: «Мы из лучшего делаем лучшее», — говорит президент Центра инновационно-технологического консалтинга «Алгоритм» Игорь Петий. «Алгоритм» является стратегическим партнером компании GEN3 Partners в России и работает на рынке инновационного технологического консалтинга пятнадцать лет. Его сотрудники участвовали в реализации сотен проектов мировых лидеров инновационного бизнеса. Набрал багаж опыта работы с лучшими мировыми компаниями, ЦИТК «Алгоритм» (www.gen3.ru) выходит на российский рынок, где его услуги, наконец, становятся востребованными.»

«АЛГОРИТМ» ДЛЯ ИННОВАЦИЙ

нимаются ради изобретательства, — говорит Игорь Петий. — Тратятся время, деньги, а потом вдруг выясняется, что такой продукт на-учились производить еще десять лет назад. Например, мы хотим изобрести новое устройство. Первое — мы должны узнать, что уже сделано в мире в этой области. У нас есть уникальная программная система, мы ставим ей эту задачу, и она, просмотрев все патентные базы данных, выдает нам всю имеющуюся об этом информацию в виде, удобном для анализа. После этого мы работаем над поиском глубинных недостатков в выявленных лучших образцах. Когда недостатки нами найдены, надо разработать основные прорывные технические решения. При этом мы решаем, имеет ли смысл усовершенствовать наше устройство или надо создавать абсолютно новый образец с помощью методики G3-ID. Но мало разработать концепцию на бумаге. Необходимо убедиться в том, что она работоспособна. Поэтому следующим этапом деятельности будет создание работающего прототипа нашего нового устройства. И, наконец, последняя часть работы — защита созданной интеллектуальной собственности в виде подачи заявки на изобретение.

Например, одно из изобретений, пользующееся огромной популярностью на Западе — новая система для домашнего отбеливания зубов. До начала второго тысячелетия эта система состояла из полимерной каплы, наполненной отбеливающим гелем. Каплу с гелем надо было надевать на зубы на всю ночь в течение недели, что было очень неудобным. Всего лишь за два месяца сотрудники компании «Алгоритм» была разработана новая система отбеливания зубов. Неудобную кап-

Специалисты питерской компании являются авторами более 500 уникальных технологий и продуктов в различных областях техники



← Неудобная капля с отбеливателем для зубов осталась в прошлом

→ Сегодня добиться сияющей улыбки помогает полимерная пленка



пу заменили полимерной пленкой, содержащей отбеливатель. Теперь, чтобы получить ослепительную улыбку, достаточно наклеить полоску на зубы на несколько часов. Компания Procter & Gamble наладила серийный выпуск пленки для отбеливания зубов. Ежегодная прибыль от продаж нового продукта составляет более 200 миллионов долларов.

За победу на мировом рынке

Будущее вступление России в ВТО станет диктовать создание новых правил качества товаров. В Индии, после того, как она стала членом ВТО, разорились около 40 процентов малых и средних предприятий. Чтобы за ними не последовали российские, им необходимо научиться конкурировать с Китаем мирового бизнеса. Повышением конкурентоспособности товара как раз и занимается компания «Алгоритм».

— Инновационные разработки «Алгоритма» помогают компаниям решать важнейшие задачи. Например, у клиента есть производ-

должны выявить наиболее перспективные с инновационной точки зрения продукты, в производство которых стоит вкладываться, и самые бесперспективные, производство которых необходимо свернуть. Сегодня это актуальный вопрос для компаний, занимающихся серьезным бизнесом.

Российский опыт — российским компаниям

Одно из важных направлений деятельности российской компании «Алгоритм» — обучение специалистов других компаний уникальной методике G3-ID.

— ЦИТК «Алгоритм» является членом Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты. Мы с СПб ТПП договорились об организации обучения нашей методике в Санкт-Петербурге, — рассказывает руководитель отдела обучения Олег Герасимов. — Первый семинар для руководящего состава предприятий Северо-Запада России планируется провести уже в феврале этого года. Мы уверены, что каждая компания имеет нераскрытый потенциал развития и мы поможем его выявить.

Как же удается в считанные месяцы решать задачи, над которыми много лет напрасно бьются огромные отделы научных сотрудников?

— Иногда специалистам в узких областях мешает их зашоренность, — отвечает Олег Герасимов. — Ведь, как правило, 90 процентов всех проблем в мире решены, но только в других областях. В большинстве случаев достаточно найти аналогичное решение в другой области и адаптировать его. Но сделать это непросто. Например, когда мы вели поиск реализации функции автономного нагрева, оказалось, что существует эффективная система подогрева нагубника лошадей. Даже высококвалифицированный узкий специалист-теплотехник вряд ли будет искать решение в области коневодства!

— Сейчас Россия находится на 54 месте в мире в области создания инновационных продуктов

ство, но нет четкого направления деятельности. В этом случае специалисты «Алгоритма» выясняют, какие товары в ближайшее время будут пользоваться наибольшим спросом, клиент налаживает их производство и получает прибыль. Вторая задача, с решением которой успешно справляется «Алгоритм», — снижение себестоимости производства изготавливаемой продукции. Третья проблема, за решением которой часто обращаются в «Алгоритм», — повышение производительности оборудования. И, наконец, четвертая — прогноз развития какого-то конкретного продукта. В этом случае «Алгоритм» предлагает систему выбора, исходя из анализа рынка, качества данного продукта и анализа тенденций его развития.

— Например, есть компания, которая производит 50 наименований продуктов, — поясняет Игорь Иванович. — Она хочет увеличить прибыль. В этом случае мы

при наличии одного из самых мощных потенциалов, — отмечает президент компании «Алгоритм». — Парадокс заключается в том, что мы разрабатываем продукт для иностранных компаний, которые потом продают нам его за огромные деньги. У нас есть громадный опыт, который бы мы хотели использовать на благо российских, и в первую очередь — петербургских предприятий.

Своим ценным опытом сотрудники «Алгоритма» готовы поделиться с профессионалами. У «Алгоритма» действительно есть чему поучиться. Они сумели создать глобальную сеть экспертов по всему миру, которая состоит из более чем полутора тысяч самых высококлассных специалистов в различных областях знаний. «Мы можем найти ответ практически на любой вопрос, если он известен человечеству, в течение нескольких дней», — уверенно говорит Игорь Петий.

Ольга ГОРШКОВА

Телефон +7 (812) 449-8984

http://www.gen3.ru

e-mail: Mikhail.Rubin@algo-spb.com