

Отзыв
официального оппонента
на квалификационную работу
Леонида Абрамовича Каплана
"Использование ТРИЗ для развития
бизнес-стратегий инновационной компании"

Актуальность

Работа посвящена созданию бизнес-стратегий для инновационных компаний. Любой инновационный продукт проходит некие стадии в процессе освоения рынка и компании их продвигающие испытывают определенные трудности на каждом из этапов продвижения продукта к широкому потребителю. Всем ясно, что стартовать трудно в любом деле, особенно в предпринимательстве и, подчеркнем это, вдвойне трудно стартовать компании с инновационным продуктом. Как правило, это малые бизнес-структуры с ограниченными ресурсами. Любая ошибка в стратегии развития может привести к краху компании. Большая часть таких ошибок и трудностей являются типовыми. Поэтому теоретиками и практиками бизнеса давно выработаны некоторые правила, советы и рекомендации по преодолению этих неприятностей. Понятно, что эти авторы не видели содержащиеся в глубине противоречия, и не умели их разрешать. Естественно, что подход с позиций ТРИЗ к этим проблемам должен быть направлен на выявление, усиление и разрешение подобных противоречий. Но автор диссертации идет дальше. Он впервые обнаружил, сформулировал и объяснил некий феномен, сопровождающий развитие почти каждого малого (особенно инновационного) бизнеса: неожиданный для компании удар конкурентов настигающий ее после первого реального успеха на рынке. Казалось бы, все, продукт «пошел» на рынке, усилия должны быть вознаграждены, предприниматель предвкушает период некоторого расслабления... Удар, который наступает почти обязательно на 100%, может быть катастрофическим для молодой компании, т.к. он неожиданен, коварен и никто не может подсказать как успешно бороться с «большими братьями» по бизнесу. Попытка выработать стратегию успешной борьбы за выживание молодой инновационной компании с помощью инструментария ТРИЗ весьма актуальна.

Научный уровень

Научный уровень бизнес-стратегии, разработанной автором, достаточно высок.

Новизна разработанной методики

Предложенная системы бизнес-стратегий обладает новизной.

Практическая ценность

Автор обнаружил и дал рекомендации по успешному преодолению весьма опасного для инновационного бизнеса явления – острой фазы конкурентной борьбы после первого успеха на рынке. Эту фазу развития бизнеса ранее не выделяли и специально не рассматривали.

Разработанные стратегии поведения молодой компании против нападения «рыночных акул» позволяют эффективно использовать недостаточные ресурсы, избегать ударов конкурентов, путать их планы, сбивать с толку и, в конечном счете, обезоруживать их.

Выявлены типичные противоречия возникающие в процессе развития инновационного бизнеса.

Стратегии объединены в систему, основной смысл которой заключается в быстрой скрытой подготовке новых поколений продукта и новых рынков с минимальными затратами на изменения изделий.

Апробация работы

Примеров реального использования автором не приведено.

Практическая значимость результатов работы

Разработанная автором система бизнес-стратегий может быть использована при развитии реальных инновационных бизнес-структур.

Недостатки

И достоинства и недостатки работы имеют одни корни:

- краткость и четкость формулировок и изложения самих стратегий,
- парадоксальность и логичность рекомендаций по борьбе и победе слабого над сильным.

Поэтому читать приятно и легко. Но только не рядовому «обычному» предпринимателю, для него все это слишком круто и необычно. Нужно более подробно, нужны десятки примеров по каждой стратегии, нужно неспеша втолковывать, буквально «разжевывать» все рекомендации - да, необходимо ломать мышление, но мягко.

Выводы

Указанные недостатки автор безусловно исправит в популярной книге. В целом квалификационная работа является полезной в методике развития бизнес-систем и ее автор – Л.А.Каплан – заслуживает присвоения ему квалификации «Мастер ТРИЗ».

Составитель

18.07.2010



Саламатов Ю.П., Мастер ТРИЗ.