



“В настоящее время происходит тихая революция, которая характеризуется неуклонным ростом автоматизации традиционно принимаемых человеком решений в организациях“
Alex P. Miller

iBoard

Автономный совет директоров

Романова Анна

МФТИ, Аспирант

Технет



ИИ предназначен для принятия решений о распределении задач, а также для мониторинга и оценки эффективности

Акт ЕС об ИИ 2023

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СИНГУЛЯРНОСТЬ

Скандинавская компания Tieto объявила о назначении системы ИИ топ-менеджером новой бизнес-единицы

Alicia T 2016

Deep Knowledge Ventures заявила о назначении системы ИИ членом СД

VITAL 2014

2030

Panorama

Panorama будет связана с клиентами и инвесторами, обеспечивая непрерывную интеграцию

2018

Panorama

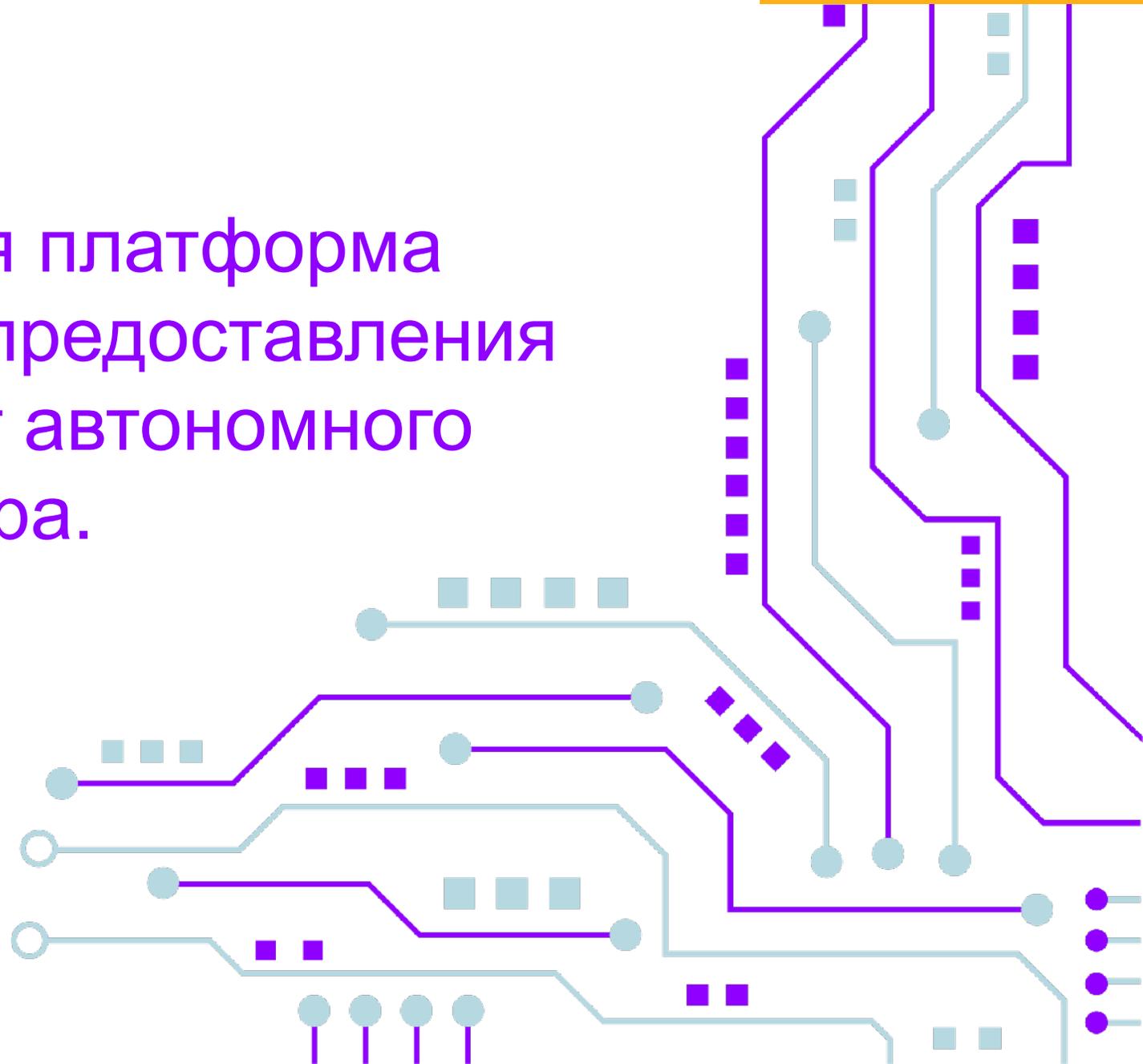
Введен в эксплуатацию Цифровой командный центр нефтяной компании ADNOC (~10 миллионов датчиков)

2015

Отчет ВЭФ

К 2026 году первая система ИИ займет место в корпоративном совете директоров

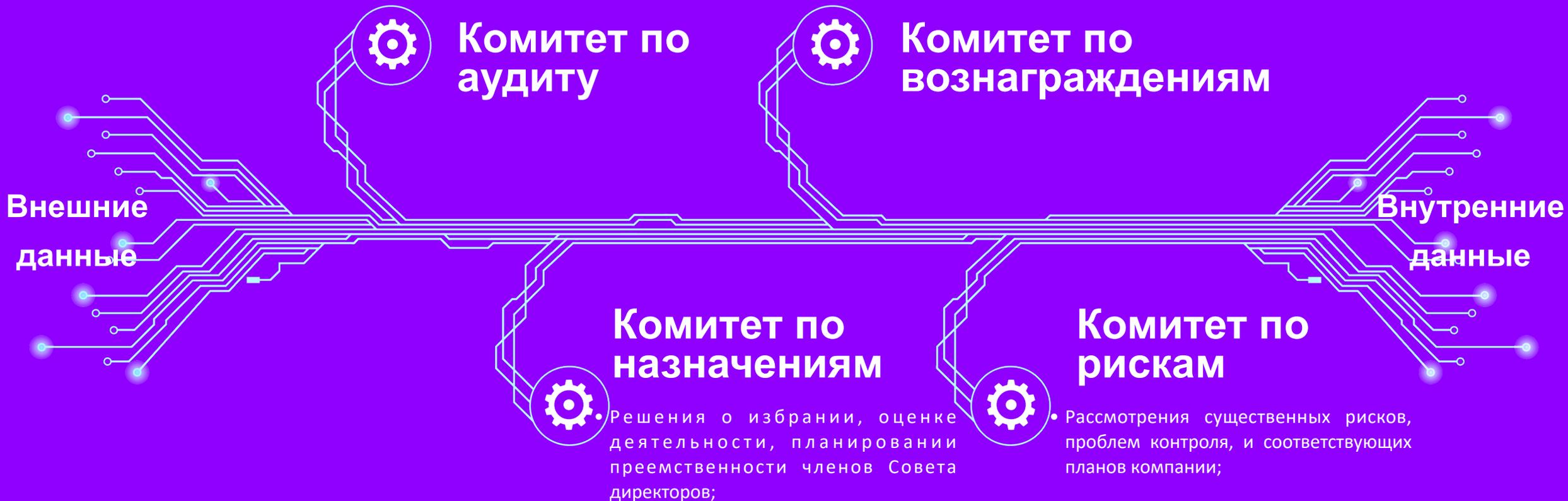
iBoard - Цифровая платформа
на основе SaaS для предоставления
корпорациям услуг автономного
директора.



iBoard

- Надзор за системой внутреннего контроля;
- Одобрение финансовой отчётности;
- Взаимодействие с внешними аудиторами;
- Решение сложных вопросов соответствия законодательству и прочим нормам;
- Отчётность перед акционерами;

- Решения о вознаграждении исполнительных директоров и сотрудников высшего управленческого звена;
- Создание формальной политики по вознаграждениям;
- Определение конкретных форм вознаграждения;





Во многих странах корпоративным директором может быть только «физическое» лицо.

- Люди очень плохо принимают решения, это доказано многими исследователями.
- Люди склонны преследовать собственные интересы.
- Директора могут покинуть компанию и вызвать проблемы с сохранением знаний.
- В результате для акционеров очень высоки агентские издержки.



Решения, принятые коллегиальными органами управления не всегда бывают эффективными (Enron) по нескольким причинам:

- Директора и менеджмент не справляются с нарастающим потоком данных.
- Статус независимости независимых директоров является скорее формальным.
- В компаниях непрозрачна процедура назначения и вознаграждения директоров.
- Чрезмерная самоуверенность и иные негативные человеческие факторы
- Не все члены совета директоров разбираются в специфике отрасли или бизнес-процессах компании.
- Совет директоров не получает достаточно информации для полноценного участия в стратегическом управлении.

Предоставление услуг автономного директора

Корпорации

- Управление дочерними компаниями
- Повышение скорости и качества принимаемых решений
- Обработка больших объемов данных
- Сохранение знаний
- Принятие решений на основе данных
- Исключение ошибок человеческого фактора

Топ-менеджеры

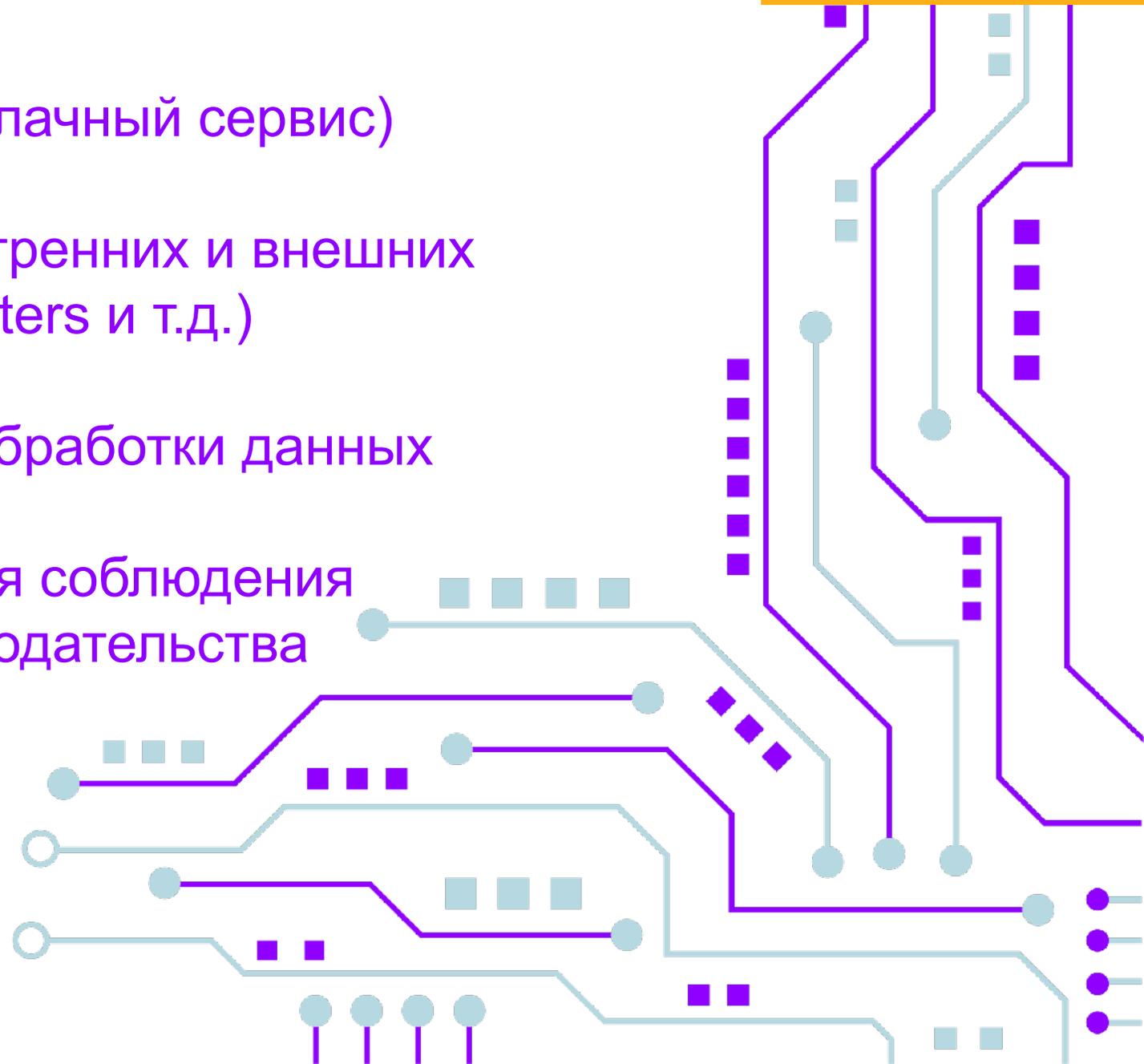
- Круглосуточная поддержка принятия решений
- Делегирование рутинных функций
- Управление персональными рисками

Инвесторы

- Снижение агентских издержек
- Прозрачность
- Подотчетность
- Круглосуточная доступность
- Решение проблемы дефицита человеческого капитала

AWS Amplify (или другой облачный сервис)

- + агрегация необходимых внутренних и внешних данных (Yahoo, Reuters и т.д.)
- + алгоритмы и модели для обработки данных
- + алгоритмы и модели для соблюдения корпоративного законодательства





Компании из Global 2000 за 2022 год составляют: 47,6 трлн долларов дохода, 5,0 трлн долларов прибыли, 233,7 трлн долларов активов и рыночной капитализации.

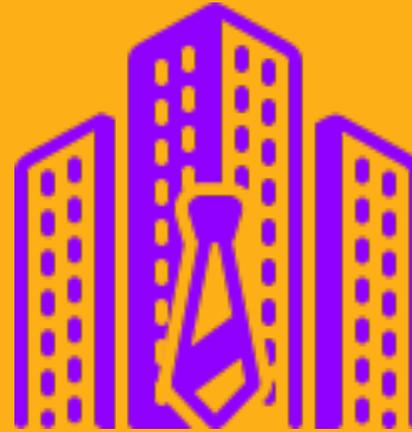
- В списке 2022 года представлены 58 стран. Больше всего компаний в США (590), за ними следуют Китай/Гонконг (351) и Япония (196).
- Средняя зарплата членов правления в США составляет 70 751 доллар в год или 34 доллара в час.
- В настоящее время на рынке труда США имеется приблизительно 7 581 вакансия для членов совета директоров.
- В настоящее время в США работает более 19 360 членов совета директоров.
- Только в США можно оценить рынок от \$ 500 млн. до \$ 1,4 млрд.

Физические лица,
директора



iBoard

Корпоративные
директора



salesforce

SAP

Производители
цифровых
корпоративных
технологий





Как мы собираемся победить конкурентов?

* Стратегия
дифференциации

* Нишевая стратегия

✓ Уникальные методики обучения моделей.

✓ Предоставление индивидуальных решений.

✓ Использование предобученных моделей.

✓ Строгое соблюдение корпоративного законодательства.

✓ Полная интеграция данных из всех источников.

✓ Возможности совместной работы с людьми и другими системами.

✓ Комплексное управление бизнесом в режиме реального времени.



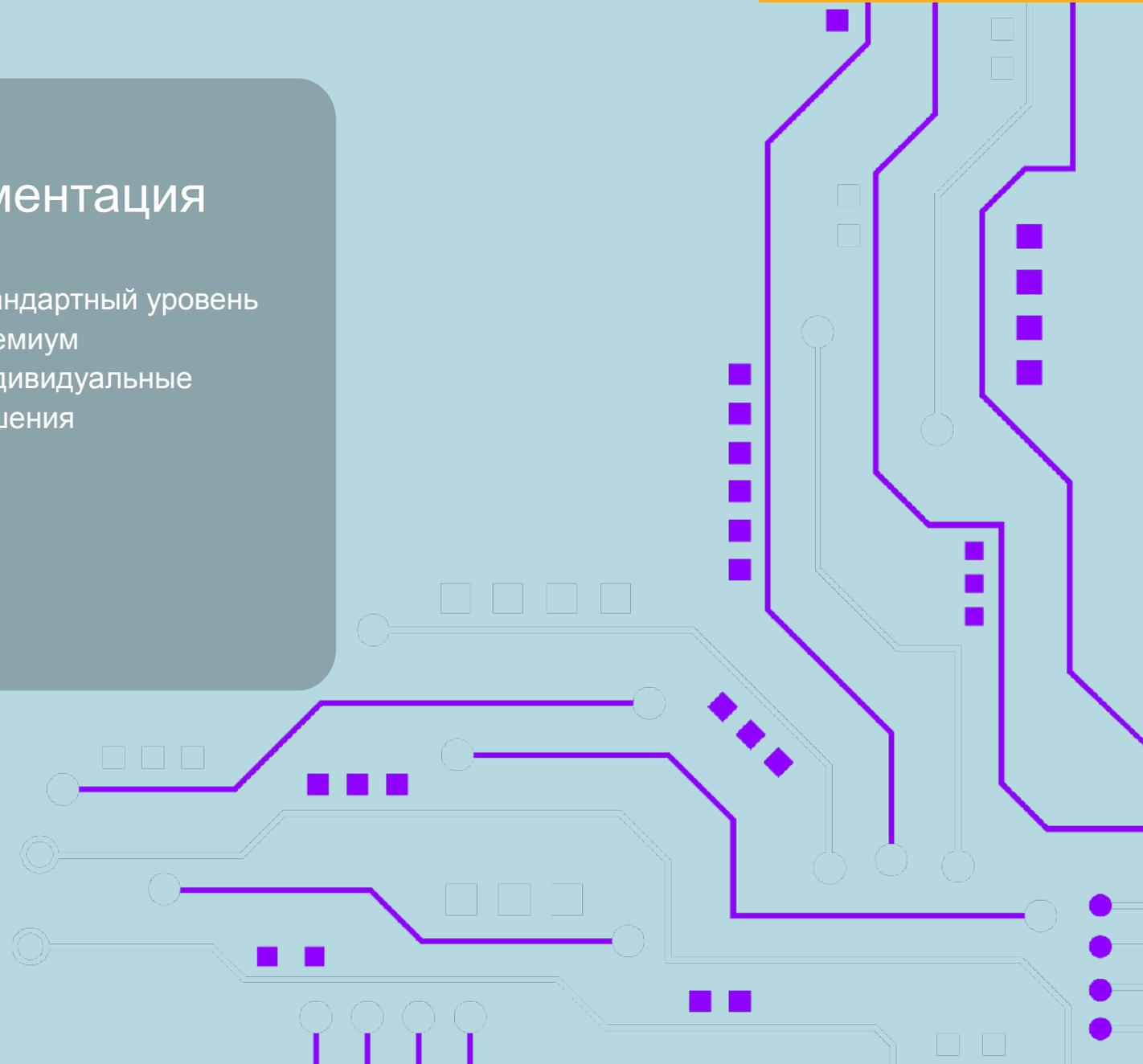
Продажи

- Подписка на услуги платформы
- Индивидуальные решения
- Лицензии
- Обучение
- Консультирование



Сегментация

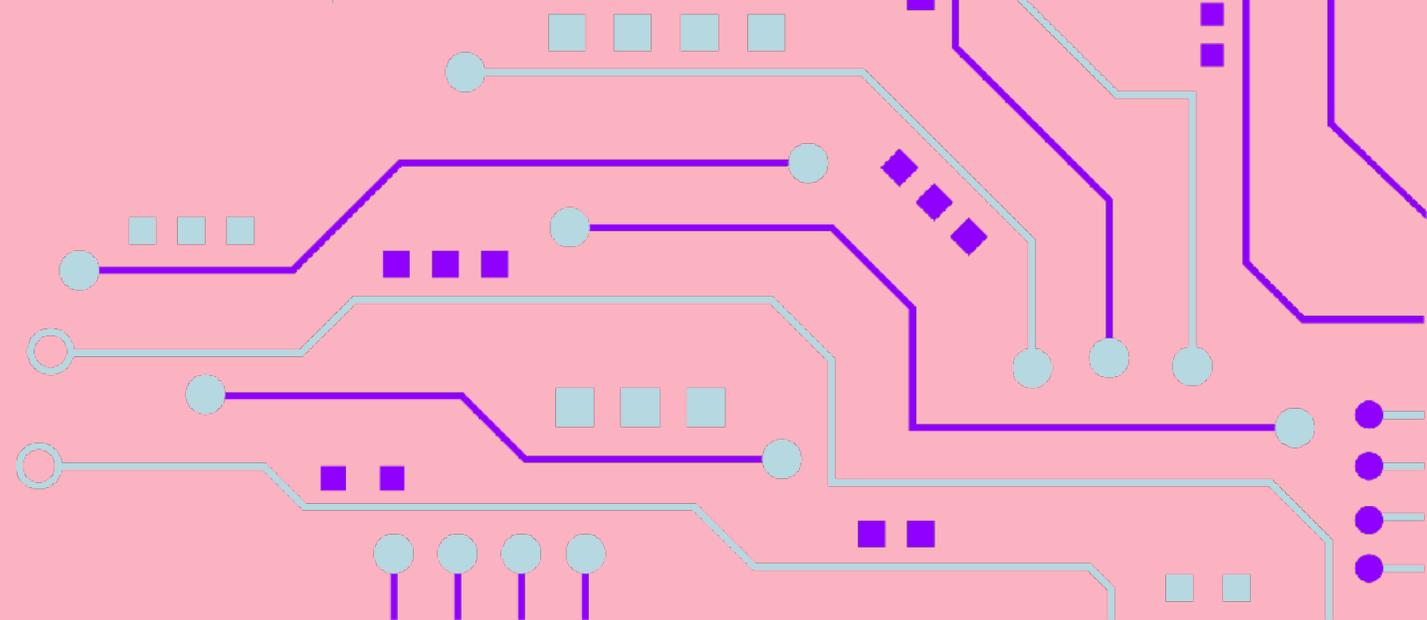
- Стандартный уровень
- Премиум
- Индивидуальные решения



- **Продажи:** территориальные торговые представители сосредотачиваются на узком наборе целевых потенциальных клиентов, напрямую поддерживаемых маркетинговыми ресурсами и ресурсами по продажам на уровне сделки.
- **Маркетинг:** высококачественный маркетинг, который способствует узнаваемости бренда, обучению, построению отношений и доверию, дополняется прямой поддержкой отдела продаж, включая телемаркетинг, ускоряющий доступ к целевым потенциальным клиентам и подробным инструментам продаж, таким как дорожные карты продуктов, калькуляторы рентабельности инвестиций и т. д.
- **Поддержка:** оперативная поддержка вплоть до решения проблем на месте, дополненная образовательными инструментами и обучением, адаптированным к конкретным потребностям отдельных клиентов.

Статья расходов	Количество сотрудников	Стоимость найма 1 сотрудника, \$	Итого в год, \$
Разработка	10	32 000	320 000
Тестирование	5	10 000	50 000
Системное администрирование	4	25 000	100 000
Технический менеджер	1	30 000	30 000
Проектный менеджер	1	30 000	30 000
Итого	21		530 000
Текущие расходы на ИТ	5	20 000	100 000
Услуги (хостинг, лицензии)			100 000
Оборудование и инфраструктура			250 000
Всего			980 000

Фаза 1	Стоимость, \$
Разработка	18 000
Разработка	5 000
Итого	23 000
Стоимость оборудования	5 000
Веб-хостинг / техническое обслуживание	2 000
Итого	7 000
Всего	30 000



Андроиды

Управление
рисками

Обработка
большого
количества
данных

Этика

Взаимодействие
с людьми



Акселератор

01

Формализация
требований для
внедрения

02

Уточнение
бизнес модели

03

Постановка
целей



01

Анализ
конкурирующих
продуктов

02

Уточнение
ценностного
предложения

03

MVP

Фаза 1

- Разработка концепции
- Демо
- Исследование рынка и предварительное тестирование
- Решение продолжить

Фаза 2

- Разработка и тестирование платформы
- Пользовательское тестирование
- Корректировки платформы
- Запуск сайта

Фаза 3

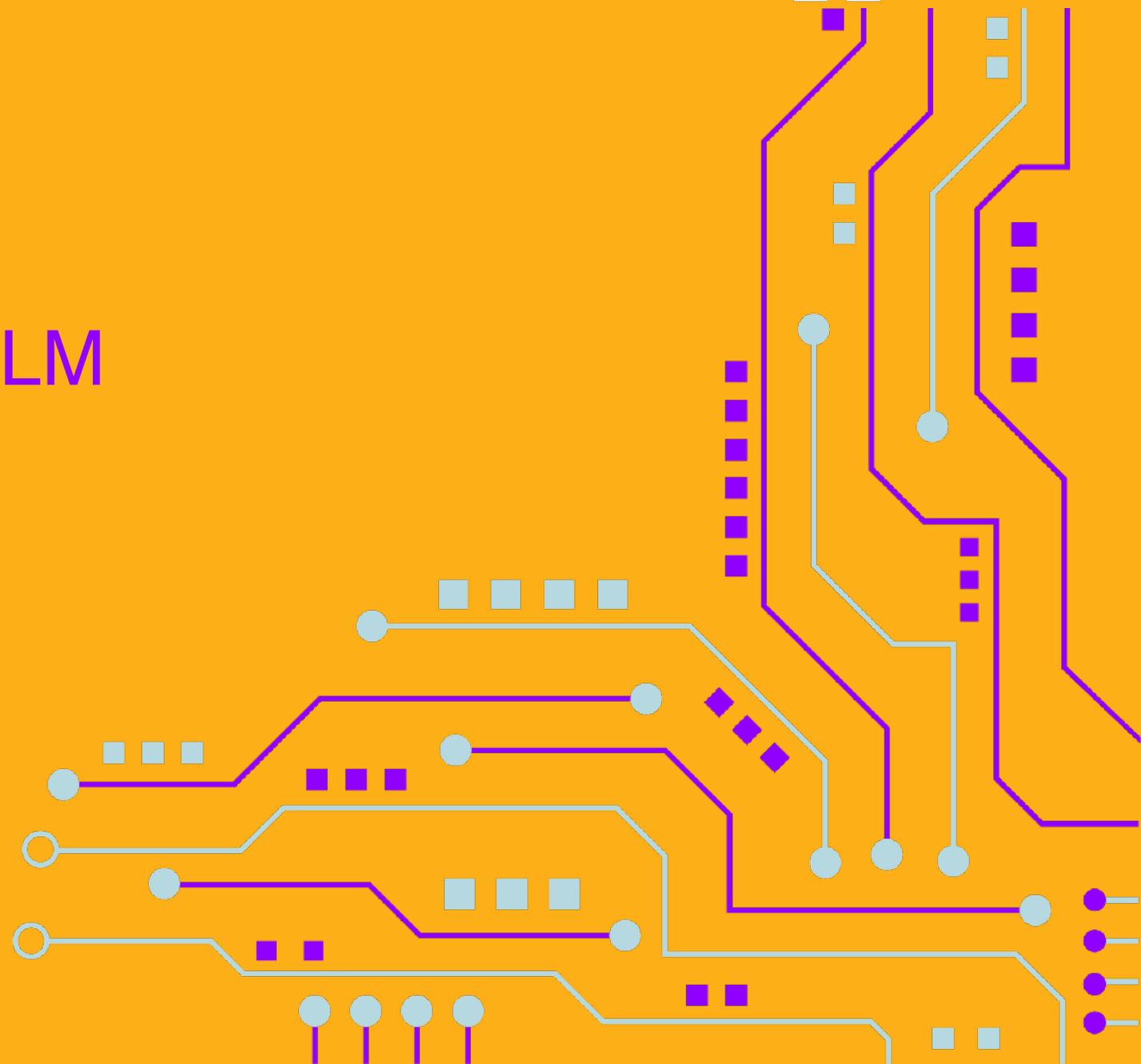
- Предварительные продажи для премиум-клиентов
- Выход на локальный рынок
- Опрос пользователей / обратная связь и корректировки

Фаза 4

- Первоначальная адаптация группы клиентов
- Опрос пользователей / обратная связь и корректировки

Анна Романова,
Ph.D., MBA, LL.M., ALM

Трекер:
Ксения Гаврилина



СПАСИБО!

romanova.as@phystech.edu

Подробнее: Доклад на семинаре

НСММИ при Президиуме РАН

<https://scmai.ru/2023/04/26/prez.pdf>

