Беспилотники – вотчина военных. Однако предприниматели пытаются демилитаризовать рынок, создав моду на недорогие многофункциональные дроны. Они перенимают идеи, взорвавшие в свое время рынок мобильных гаджетов.  
Битва беспилотников «Летающие роботы», организованная компанией «Крок» – это турнир с призовым фондом 1 млн руб. собрал более 500 заявок от увлекающихся робототехникой энтузиастов. «Крок» – один из лидеров российского IT-рынка, который специализируется на системной интеграции, но ищет новые перспективные ниши. Компанией было выбрано направление робототехники, а именно, полуавтономных или автономных устройств, которые что-то делают на благо человека.  
Из 500 заявок в финал «Летающих роботов», который прошел в Москве в августе 2013 г., жюри отобрало 18 сильнейших участников. В течение двух финальных дней команды должны были показать, что их дрон способен без пульта управления пролететь по двум сообщающимся параллельным коридорам длиной 30 метров и приземлиться в нескольких контрольных точках. Справились с этой задачей всего две команды: собственно, «Крок», показавшая лучшее время (4 минуты 1 секунду), и Robodem, уступивший ей больше двух минут. Поскольку «Крок», как организатор, не претендовал на награду, миллион рублей получили программисты Robodem.  
компаний из 57 стран мира занимаются в настоящее время производством беспилотных летательных аппаратов. Из них 144 компании находятся в США.  
По оценкам аналитиков исследовательских компаний (Forecast, ASD Reports и Teal Group), рынок беспилотников составляет сегодня около $7 млрд. Несколько лет назад было $5 млрд, а через десять лет рынок должен вырасти до $11 млрд. Рост не самый впечатляющий. Дело в том, что львиная доля этого денежного пирога приходится на потребности оборонки. Рост сегмента прогнозируем и не грозит бумом. Доля же гражданского рынка мала. Идея превращения беспилотников в недорогой объект потребительской электроники витает в воздухе.  
Продукция 3D Robotics – небольшие дроны стоимостью от $425 до $1 тыс., комплекты для самостоятельной сборки и программное обеспечение. Есть и «специализированные модели», адресованные целевым аудиториям.  
Если в 2015 г. американские власти смягчат требования к беспилотным летательным аппаратам и разрешат их использовать в небе в коммерческих целях, тысячи беспилотников совершат революцию в курьерском бизнесе и логистике. По оценкам аналитиков, после того как американские власти откроют небо для коммерческого использования беспилотников, в США появится 70 тыс. новых рабочих мест, которые принесут в экономику страны $13,6 млрд. Международный эффект от повсеместного применения беспилотников в частных целях может быть гораздо больше, уверены в 3D Robotics. беспилотников, по прогнозам американских авиавластей, могут быть задействованы в небе США в коммерческих целях в течение ближайших пяти лет.  
Возможные направления инновационного бизнеса в сфере беспилотников – разработка ПО для дронов, разработка игры-стрелялки, в которой нужно будет управлять квадрокоптером, разработка программно-аппаратных решений для беспилотников по заказам крупных игроков.  
Одна из главных причин, по которой применение беспилотных летательных аппаратов вызывает дискуссии, это их потенциальная небезопасность для сохранения приватности. Законодательные органы в 33 штатах США ограничили применение беспилотников, поскольку есть риск, что они будут нелегально вмешиваться в частную жизнь. Такие же запреты существуют и в отдельных европейских странах.  
Цена на беспилотники, продаваемые в России, колеблется от 20-60 тыс. руб. за модель, предназначенную для любительских нужд, до нескольких миллионов рублей за дроны, используемые в профессиональных целях.  
На рынке работают более 30 российских производителей…  
  
1. Какие изменения во внешней среде привели к возникновению рыночной ниши?  
2. Какие конкурентные преимущества Вы можете использовать для создания предприятия в данной сфере?  
3. Какие направления для организации инновационного предприятия вы можете предложить?  
4. Оцените качественно и количественно пользователей и объем потенциального спроса на продукцию.  
  
  
  
**КЕЙС 2. Фирма «Сатурн»**  
Фирма «Сатурн» широко известна на отечественном и зарубежном рынках как виолент радиоэлектронной медицинской диагностической аппаратуры. В результате ценовой конкуренции со стороны новых фирм «Сатурн» стал постепенно вытесняться с рынка. Этот процесс был для руководства незаме­тен, так как все время за счет расширения производства росли прибыли, пе­рекрывающие потери от сокращения доли рынка.  
Генеральный директор Д. Н, Аксенов, предварительно ознакомившись с выво­дами стратегических аналитиков, решил заслушать и обсудить доклад руко­водителя группы В.И. Алексеева в Совете главных специалистов. Обычно продукция фирмы реализовывалась на рынке по ценам, превышаю­щим средний уровень такой группы оборудования на 20—30%. И это объяс­нялось действительно превосходным качеством, существенно превышающим уровень качества оборудования конкурентов. Однако, как подчеркнул Алексе­ев, конкуренты за последние несколько лет резко повысили уровень качества и реализуют свою продукцию по прежним низким ценам и потребители по­степенно переориентируются на их продукцию. Особенно заметен данный процесс стал в последние несколько месяцев. Этому способствовало то, что новые конкуренты, подобно «Сатурну», пришли из оборонного комплекса с на­выками разработки и производства продукции высокого качества. Необходимо принимать стратегическое инновационное решение, отвечающее сегодняшнему моменту: либо снова резко повысить возможности и качество продукта, разработав и запустив в производство новую модель, либо столь же резко снизить издержки, перейдя на новую технологию производства.  
**Вопросы для обсуждения**  
1. Необходимо выбрать и реализовать инновационную стратегию. Дайте представление о технологии этого процесса по этапам и операциям.  
2. К каким инновационным преобразованиям (по блокам и элементам) дол­жно быть готово предприятие при создании нового продукта?  
3. К каким инновационным преобразованиям (по блокам и элементам) должно быть готово предприятие при переходе на новую технологию?  
4. В чем суть инновационного проекта?  
5. Что такое инновационная программа?