УДК 338.1

JEL O31, O38, O43

DOI: 10.17213/2312-6469-2020-1-78-86

КОНЦЕПЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ЕЁ ПЕРСПЕКТИВЫ

© Т.Г. Попадюк 2020

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия*

В статье анализируется процесс внедрения и разработки инноваций в корпорациях, обосновываются наиболее предпочтительные модели работы корпоративных инновационных систем в России и в мире. Описаны преимущества корпораций от взаимодействия со стартапами в получении доступа к внешним инновациям и прорывным разработкам, что позволяет им оперативно реагировать на рыночные изменения и таким образом расширять свою долю на рынках.

Ключевые слова: инновации, стартапы, корпоративная инновационная система, открытые инновации.

CONCEPTION OF CORPORATE INNOVATION SYSTEMS AND ITS PERSPECTIVES

© T.G. Popadyuk 2020

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia*

The article analyses the process of introduction and development of innovations in corporations and justifies the most preferential models of corporate innovation systems in Russia and the world. The article further justifies advantages of corporations interacting with startups in order to get access to external innovations and breakthrough developments, which allows them to promptly react to market changes and thus increase their market share.

Key words: innovation, startups, corporate innovation system, open innovation.

Введение

Продолжающееся многолетнее технологическое отставание российских компаний во многих видах деятельности связывают с двумя основными причинами: чрезмерно запоздалым реагированием на изменения во

внешней среде и отсутствием во внутренней среде компании структуры, имманентными функциями которой были бы инициирование, координация и стимулирование инноваций.

Основной целью деятельности российских компаний является получение прибыли, поэтому при распределении ресурсов у них возникает противоречие между целями основной деятельности и целями инновационной деятельности. Ориентация в первую очередь на прибыль выдвигает на передний план решение текущих, а не стратегических задач, приоритетными становятся краткосрочные проекты и акцент на модернизации, а не на исследованиях и разработках.

Несмотря на то, что инициатором инноваций в нашей стране и со стороны предложения, и со стороны спроса является государство, в рыночной экономике именно бизнес объективно мотивирован на инновационную деятельность. Рыночная конкуренция требует от бизнеса постоянных инноваций в технологиях, продуктах, в управлении, в организации маркетинга и других видах деятельности.

Основная часть

Поскольку у бизнеса есть внутренняя потребность в инновациях, напрашивается гипотеза, что коммерческий успех от инноваций связан с выбором модели работы с инновационными разработками как с внутренними, так и с внешними.

В качестве объекта исследования рассматривалась инновационная деятельность компаний из банковского сектора России: Сбербанк, Альфа-Банк, ВТБ, Банк «Открытие», Газпромбанк, Райффайзенбанк. В этих компаниях активно осуществляются технологические инновации, так называемые финтех-технологии. Финансовые технологии – инновационные продукты и сервисы, которые изменяют банковский рынок. Появление финтеха привело к появлению «взрывных» инноваций (disruptive innovations) в областях интернет-банкинга, оплаты через мобильный телефон, краудфандинга, кредитования, робототехники, онлайн-идентификации, блокчейна и прочего.

Различные аспекты развития финансовых технологий и финтех – индустрии в России отражены в работах российских исследователей: И. Матвеева, Ю. Морозова, А. Архангельского, Т. Нигматуллина, С. Ильденкова, В. Викулова Г. Брянова и других экономистов и представителей финансовой сферы. Компании большой четверки: KPMG, EY, Deloitte, PWC, а также Центральный Банк, выпускают специализированные аналитические отчеты, посвященные индустрии финтеха в России.

Существует множество определений инноваций в финансовой сфере, так, Э. Шуренберг, под финансовыми инновациями понимает «нововведения, которые способствовали усовершенствованию работы финансовой системы» [1]. К ним автор относит:

1. Карты (дебетовые и кредитные), которые появились в результате развития денежных отношений и рынка кредитования. Причем дебетовая

карта подразумевает совершение операций только в пределах имеющихся на счете денежных средств (с редким исключением – есть дебетовые карты с возможностью беспроцентного овердрафта), а кредитная карта предполагает совершение операций в долг сверх того, что хранится на счете, но в пределах лимита, установленного финансовой организацией.

2. Банкомат (АТМ – устройство). Банкомат впервые появился в 1939 году в США, и поначалу с такого устройства можно было снять только денежные средства, но списать со счета на другой счет было невозможно. Позже, в 1967 году в Великобритании в банке Barclays появилась усовершенствованная модель банкомата. Отметим, что в то время для снятия денег использовались не привычные современным людям карты, а специальные ваучеры. Современное АТМ-устройство – это уже целый автоматизированный банкомат, который позволяет не только снимать деньги со счета, но так же и получать их, переводить, оплачивать различные услуги и пр. В России первый банкомат появился только в 1991 году при возникновении первой в России платежной системы STB Card.

3. Index mutual fund (Взаимный индексный фонд) – фонд, в основе которого лежит стратегия следования за рыночным индексом. Другими словами, портфель фонда состоит из акций или активов того, что входит в состав индекса. Основным преимуществом такого фонда является высокая доходность (на уровне рынка), а также сравнительно низкая комиссия.

4. Money market fund (Фонд денежного рынка) – открытый инвестиционный фонд, который вкладывается в краткосрочные обязательства: федеральные ценные бумаги, депозитные сертификаты. Кроме того, фонд выступает в качестве финансового посредника, брокера при купле-продаже правительственных бумаг (в т.ч. краткосрочных), а также услуг по обслуживанию чеков и счетов своих акционеров.

5. Альтернативная пенсионная программа в США (программа «План 401k»). Данная программа позволила работникам часть из полученной заработной платы откладывать на пенсию в виде бонусов и компенсационных выплат. 401 – это номер статьи в Налоговом Кодексе США, в честь которой и названа эта программа.

Как можно увидеть из примеров Шуренберга только 2 пункта относятся к банковским инновациям, остальные же являются небанковскими, но очень близкими к ним, однако финансовыми инновациями.

А.В. Андреева [2] дает определение финансовым инновациям как созданию «нового финансового инструмента как формы перераспределения денежных ресурсов, несущего определенный уровень рисков, ликвидности и прибыльности, соответствующих потребностям кредиторов, инвесторов, заемщиков и других участников финансового рынка». К таким финансовым инструментам относятся:

– новые услуги и сервисы (например, мобильный-банкинг, виртуальный бранч);

- новые финансовые продукты (например, биржевые индексы, новые виды кредитов: экспресс – кредитование);
- новые организационные формы (банк Тинькофф);
- новые процессы (например, кредитный скоринг – выявление кредитоспособности заемщика).

Заметим, что все эти примеры объединяет не только инновационность, но и повышение скорости обслуживания потребителя и работы самого поставщика. Скоринг позволяет с помощью математических и статистических методов гораздо быстрее проверить заемщика и выдать ему кредит. Виртуальный банк позволяет экономить на постоянных операционных издержках на офисах и предлагать клиенту все продукты удаленно.

Федеральный портал по научной и инновационной деятельности предлагает под финансовой инновацией понимать «создание новых финансовых инструментов и технологий с целью получения прибыли и снижения уровня рисков» [3]. То есть финансовая инновация должна включить в себя финансовые технологии и соответствующие инструменты.

Толковый словарь экономики и права предлагает следующее определение: «Финансовые инновации – методы, применяемые с целью осуществления сделок с новыми видами финансовых активов или в виде новых операций с действующими активами, что позволяет эффективнее использовать финансовые ресурсы компании» [4]. Здесь инновации рассматриваются с точки зрения новых финансовых активов, например, заключения новых сделок с ценными бумагами и денежными средствами.

Еще более широкое определение можно увидеть в толковом словаре экономики. Финансовая инновация – «изменения, происходящие в финансовых учреждениях, финансовых инструментах или деловой практике в сфере финансовых услуг» [5]. Рассуждая в таком ключе банковские инновации можно определить, как инновации, которые применяются непосредственно в деятельности банков, и они не обязательно должны быть только техническими, например, новые предложения для лояльности клиентов – это сервисная или управленческая инновация.

Анализируя инновационную деятельность и в других секторах экономики, можно констатировать, что она всегда связана с повышенными рисками. Отсюда напрашивается вывод, что необходимо не просто решать ситуационные задачи по ходу инновационного процесса, а формировать условия системного снижения рисков инновационной деятельности. Представляется, что это возможно на пути формирования в компаниях локальных инновационных систем, (более распространенный термин – корпоративная инновационная система). Корпоративная инновационная система (КИС) – это совокупность экономических субъектов, видов деятельности, ресурсов и институтов, а также причинно-следственных взаимосвязей между ними, которые важны для эффективной инновационной деятельности корпорации.

Концепция корпоративных инновационных систем базируется на объективной потребности создания в корпорации благоприятных условий для эффективного генерирования новых идей, их преобразования в конкурентоспособные знания и технологии для последующего производства, распространения и использования. Корпоративные инновационные системы становятся таким образом фактором долгосрочного развития корпорации, а не реализации определенного количества успешных инновационных проектов.

Исследований в области корпоративных инновационных систем значительно меньше по сравнению с национальными инновационными системами (НИС) и региональными инновационными системами (РИС). Несмотря на общность целевой направленности инновационных систем различного уровня – обеспечение устойчивого роста социально-экономической системы (НИС, РИС, КИС) за счет создания конкурентных преимуществ, формирование и функционирование КИС имеет свои специфические особенности.

Корпоративная инновационная система решает целый круг задач:

- 1) изучение изменений во внешней среде и моделей функционирования отраслевых рынков (оценка влияния и выявление угроз) и поиск новых предпринимательских возможностей;
- 2) генерирование новых идей и их отбор на основе принципов соответствия стратегии корпорации;
- 3) управление исследованиями и разработками, включая координацию с партнерами в сетевых проектах, а также в стратегических альянсах;
- 4) разработка новых и совершенствование существующих продуктов (услуг) и процессов;
- 5) обеспечение восприимчивости к новым технологиям; трансфер технологий;
- 6) управление знаниями и интеллектуальной собственностью, коммерческое использование объектов интеллектуальной собственности;
- 7) организация и координация инновационных проектов, интеграция технологических и организационных изменений.

В развитии корпоративных инновационных систем на современном этапе наблюдаются три основных тренда:

- инновации становятся основным фактором, который позволяет выходить на новые рынки, создавать новую потребительскую ценность, совершенствовать качество и расширять ассортимент продукции, применять новые методы для сокращения издержек, выявлять новые возможности и ресурсы;
- все больше партнеров вовлекается в инновационный процесс в корпорации (созразработчиков, поставщиков, потребителей, продавцов);
- сокращение сроков разработки инновации и вывода ее на рынок становится важным этапом инновационного процесса.

Наличие этих трендов предъявляет повышенные требования к инновационной экосистеме корпораций. Традиционно понятие инновационной экосистемы рассматривают применительно к стартапам, которые нуждаются в особых формах поддержки, связанных с проблемой выращивания из них успешных новых бизнесов. Однако тот факт, что расширяется количество участников инновационного процесса, возрастает роль открытых инноваций, позволяет утверждать, что и для корпораций большое значение имеет инновационная экосистема. Важно, что такая инновационная экосистема должна быть создана внутри корпорации, а не быть внешней по отношению к ней. Суть такого подхода в том, что стимулы к внедрению инноваций должны быть переведены из разряда внешних воздействий во внутренние императивы, консолидирующие всех участников инноваций во имя достижения общей цели [6].

Активизация деятельности корпораций по организации управления инновационным процессом проявляется в формировании в структуре управления компании специализированных органов, наделенных функциями:

- определения ключевых направлений инновационного развития;
- формирования инновационной и технологической стратегии компании;
- отбора и анализа инновационных проектов;
- согласования и координации инновационной деятельности различных структурных подразделений;
- формирования внутренних консультативных и аналитических подразделений, наделенных функциями определения перспективных научных исследований.

Важным направлением развития инновационной деятельности корпораций по модели открытых инноваций становится взаимодействие корпораций со стартапами. Сотрудничество между технологическими стартапами и большими корпорациями – это ключ к развитию технологических рынков в Европе и России. Обе стороны могут получить взаимовыгодное сотрудничество, потому что с помощью новых разработок корпорации могут выйти на новые рынки или даже создать их, а стартапы, в свою очередь, могут развить свои продукты и масштабироваться. Даже сотрудничество с потенциально прорывными стартапами может привести к успеху, так как корпорации всегда тяжело продумывать такие разработки внутри, а инновационному проекту – развиваться до уровня рынка международных гигантов.

На практике существует несколько моделей взаимодействия корпораций со стартапами в инновационной деятельности.

1. Прямой поиск стартапов каждым подразделением (рис. 1).

Прямой поиск – это начальный этап работы с корпорациями, который очень похож на постановку задач. Стартап выходит прямо на одно из подразделений корпорации с таргетированным для этого подразделения предложением. Заключается соглашение о партнерстве, в котором прописаны

условия проведения тестирования и ключевые показатели эффективности, которые ожидает корпорация по его результатам. Корпорация начинает процесс внедрения стартапа или перепродает его своим клиентам. Организационная модель взаимодействия изображена на рис. 1.

Успех работы зависит не только от менеджеров, которые взаимодействуют с проектом и оценивают риски, но и от технологической зрелости как стартапа, так и самой организации.

2. Создание инновационного департамента, связанного с основным бизнесом (рис. 2).

Инновационная деятельность может координироваться как централизованно, так и децентрализованно.

Рис. 1. Модель прямого взаимодействия подразделений со стартапами

Рис. 2. Модель взаимодействия инновационного подразделения со стартапами

Соответственно, место инноваций в структуре корпорации так же может определяться по-разному, исходя из многих условий и сложившейся культуры. В случае регулярной инновационной деятельности целесообразнее создавать отдельный департамент в структуре компании, который будет заниматься всем комплексом инновационных задач: поиском, отбором, координацией и управлением. Во главе такой службы стоит менеджер по инновациям, который стремится построить системный процесс с пополняющейся воронкой. По данным компании PwC, «большинство руководителей указывают на то, что они создают отдельные инновационные структуры или в рамках продуктовых направлений (72%), или в рамках отдельных подразделений (61%). Главное – обеспечить эффективное взаимодействие служб по внедрению инноваций с подразделениями компании и избежать их изолированности» [7]. Таким образом, у отдельного департамента существуют следующие цели: координация инновационной деятельности в рамках всей структуры и ведение бюджета; координация стартапов в рамках проведения пилотных проектов.

По такой модели работают структуры большой четверки: PwC, KPMG.

3. Создание отдельной структуры, независимой от текущих бизнес-линий: корпоративного акселератора или инкубатора.

Если корпорация понимает, что просто взять стартап с рынка – недостаточно, а его необходимо дообучить или дорастить, она может открыть собственный акселератор или инкубатор для поиска, развития и тестирования стартапов, которые совпадают с приоритетами и задачами компании. Сложность таких структур в том, что они должны быть обеспечены помимо финансовых и другими надежными ресурсами: местами для работы (коворкинг); доступом к инфраструктуре (должны существовать открытые серверы для тестирования); профессионалами, которые помогают стартапу расти. Однако, в случае успеха, компания может стать клиентом стартапа или инвестировать в него, тем самым первой овладев конкурентным преимуществом. Упрощенная схема работы корпоративного инкубатора или акселератора представлена на рис. 3.

Заключение

Таким образом, по результатам исследования можно резюмировать, что коммерческий успех от инноваций связан с выбором модели работы с инновационными разработками как с внутренними, так и с внешними. Выбор модели функционирования корпоративных инновационных систем зависит как от отрасли, так и от выбора инновационных стратегий компаний.

Литература

1. Shurenberg E. Eight financial innovations to believe in. Available at: moneywatch.bnet.com (date of access: 24.01.2020).
2. Андреева А.В. Роль финансовых инноваций в развитии рынка банковских услуг// Банковские услуги. – 2010. – № 6. – С. 32.

Рис. 3. Модель взаимодействия со стартапами в рамках собственных корпоративных инкубаторов/акселераторов

3. Федеральный портал по научной и инновационной деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sci-innov.ru/> (дата обращения: 21.01.2020).
4. Энциклопедический словарь экономики и права / серия библиотека налогового полицейского: А.В. Шестаков. – М.: Издательство «Дашков и Ко», 2000. – С. 387.
5. Экономика. Толковый словарь / общая редакция: д.э.н. И.М. Осадчая. – М.: «ИНФРА-М»; Издательство «Весь Мир», 2000. – С. 15.
6. Никонова А.А. Трансформация моделей инноваций в экономической динамике // Экономика и математические методы. – 2018. – № 4 (54). – С. 3-28.
7. PwC 2013 Отчет «Рост через инновации: российский и международный опыт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/innovationsurvey/assets/executive-summary-ru.pdf> (дата обращения: 02.02.2020).

Поступила в редакцию

25.01.2020

Попадюк Татьяна Геннадьевна – профессор, доктор экономических наук, профессор Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва, Россия.

Popadyuk Tatiana G. – Doctor of economics, Professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Россия, 125468, г. Москва, Ленинградский проспект, 49
 49, Leningradsky ave.t, Moscow, 125468, Russia
 e-mail: TPopadyuk@fa.ru