
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Гребенкин А.В., Пермякова А.М.

Инновационный уровень компаний, работающих на отраслевых конкурентных рынках, определяет степень их конкурентоспособности и оказывает непосредственное влияние на эффективность деятельности. В то же время текущее управление инновационной деятельностью невозможно без ее количественного измерения. Наиболее точным инструментом измерения может стать оценка интеллектуального капитала. Она служит индикатором, выделяющим из результатов экономической деятельности инновационные результаты. Проводимый эксперимент на одном из предприятий телекоммуникационной отрасли направлен на подтверждение гипотезы о возможности измерения инновационного уровня компании с помощью оценки интеллектуального капитала.

Региональное рыночное пространство пронизано и насыщено множеством локальных отраслевых конкурентных рынков. Быстрое развитие отдельных компаний на таких рынках зависит от их вовлеченности в новый мир экономики знаний, т.е. использования инновационных факторов и активизации интеллектуального капитала.

Чрезвычайно удобное положение Екатеринбурга, позволяющее ему стать одной из региональных столиц, выставляет повышенные требования к развитию сетей связи и телекоммуникаций. В условиях сетевой интеграции мировой экономики востребованность передачи потоков информации с каждым годом неизмеримо возрастает. Кроме того, роль Свердловской области как одного из 8 регионов, обладающих ярко выраженными конкурентными преимуществами [1, с. 56], требует бурного развития всего спектра мультимедийных услуг в самой области, что обосновывает рассмотрение гипотезы на примере предприятия связи г. Екатеринбурга. В какой-то мере Екатеринбург можно рассматривать в качестве опытной зоны развития телекоммуникационных сетей для регионов.

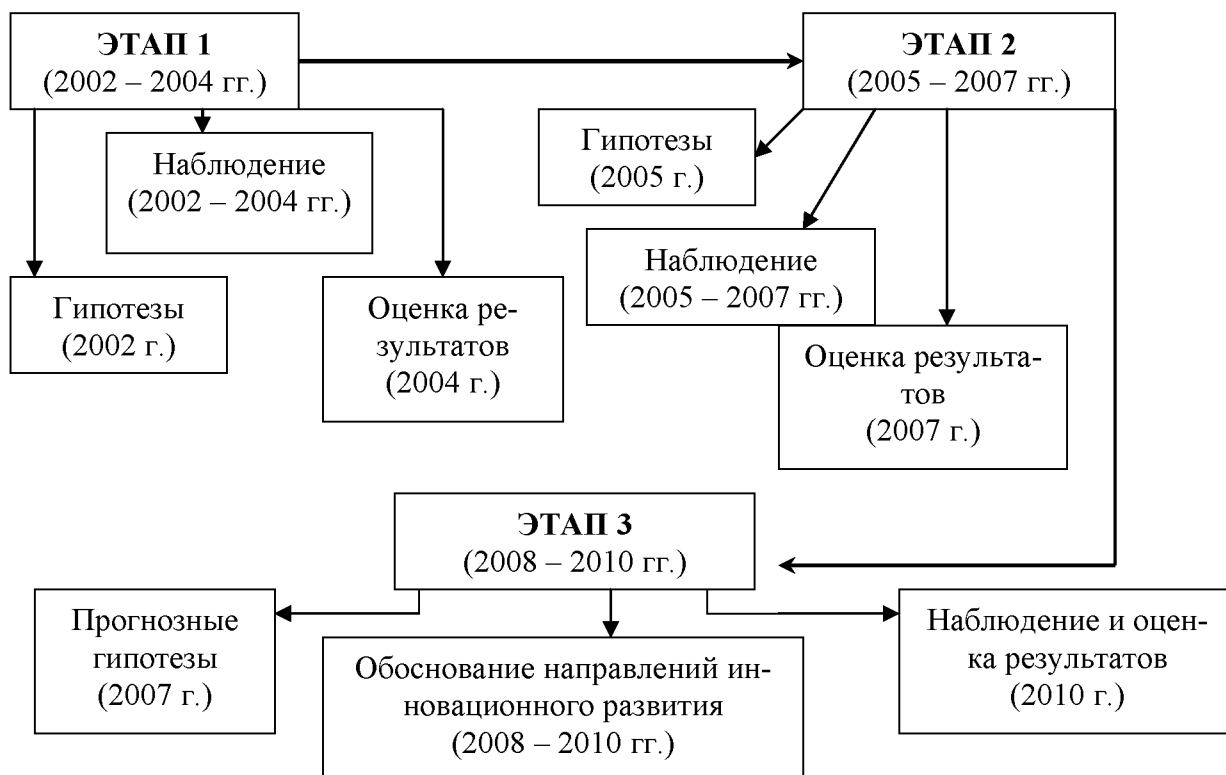
Локальный рынок услуг стационарной связи и сопутствующих телекоммуникационных услуг г.Екатеринбурга на настоящее время поделен между несколькими типами операторов: крупной компанией (ОАО "УралСвязьИнформ"), которой досталась устаревшее оборудование и самая большая клиентская база, и несколькими более мелкими, но быстро развивающимися операторами ("Уральская Телефонная Компания" ("УТК"), "Урал", "Уральские мобильные сети", "ГолденТелеком" и др.). Остаться успешными и закрепиться на рынке услуг связи смогли лишь те, кто в своей работе использовал инновационные факторы развития. Такие компании мы относим к типу инновационного предприятия, признаками которого служат:

- опережающее использование современных технологий и оборудования;
- активная работа со своими клиентами, предложение расширенного комплекса услуг;
- мониторинг потребностей и выстраивание стратегий развития с учетом этих потребностей;

- превышение рыночной стоимости предприятия над его балансовой стоимостью, обусловленное наличием интеллектуального капитала;
- осуществление разработки и внедрение инновационной политики;
- ориентация инвестиционной политики предприятия на перспективное развитие.

Глубинным признаком инновационной компании является наличие интеллектуального капитала, определение и структура которого обоснована нами ранее [2, с. 178].

В течение 2002 – 2007 гг. на одном из телекоммуникационных предприятий инновационного типа г. Екатеринбурга ("УТК") проводился экономический эксперимент (см. рис.) (если быть более точными, то это "квазиэксперимент", т.к. прямого воздействия на объект наблюдения не было, но такой метод исследования вполне допустим в гуманитарных науках [3, с. 132]).



Общий план эксперимента

В качестве ключевой гипотезы эксперимента было выдвинуто предположение о том, что интеллектуальный капитал (ИК) может являться инструментом оценки инновационного уровня компаний. Нами предполагалось:

1. Рост ИК соответствует увеличению инновационного уровня компании.
2. Изменение ИК влияет на изменение объективных экономических показателей эффективности компании (объемы производства, клиентская база, выработка на одного работника, объемы инвестиций).
3. Формирование ИК напрямую связано со стратегией развития компании.

Приняв за отчетный период 2002 год, мы зафиксировали темпы изменения экономических показателей (приведены в табл.1).

Таблица 1

**Характеристика темпов роста экономических показателей деятельности
"УТК" за два периода эксперимента**

Показатели	Этап 1			Этап 2		
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Выручка от оказания услуг связи	1	1,27	1,97	2,67	3,10	3,66
Объем инвестиций	1	1,10	1,33	1,29	1,45	1,71
Клиентская база (по количеству номеров)	1	1,32	1,37	1,99	2,28	2,62

По разработанным методикам рассчитаны темпы изменения показателей основного и текущего ИК анализируемой компании (табл. 2).

В качестве показателя основного ИК рассматривалась рыночная стоимость интеллектуальных основных средств компании (ИК (ОС)), так как по сравнению с другими показателями основного ИК данный показатель является наиболее существенным [4, с. 41 – 54].

Таблица 2

**Характеристика темпов роста показателей основного и текущего
ИК "УТК" за два периода эксперимента**

Показатели	Этап 1			Этап 2		
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
ИК (ОС)	1	1,31	1,51	1,74	1,89	2,31
ИК(Q)	1	1,67	1,61	1,39	1,39	1,39
ИК (МЗ)	1	1,25	1,56	1,95	2,50	3,57

Для оценки текущего ИК исследовалась клиентская база компании (интеллектуальный капитал в отношении клиентской базы - ИК (Q)) и отношения с поставщиками (интеллектуальный капитал в отношении материальных затрат – ИК (МЗ)). Клиентская база анализировалась на основе расчета доли важных клиентов компании в общем объеме абонентов. Важными клиентами в отрасли связи являются юридические лица, так как они приносят компании большую долю доходов.

Отношения с поставщиками оценивались с помощью показателя экономии затрат за пропускаемый трафик, так как для телекоммуникационной компании в данном типе ИК имеются в виду получаемые преимущества в отношениях со сторонними организациями за пропускаемый трафик по местной, междугородной и международной связи:

$$ИК(МЗ) = \sum_{i=1}^n (P_{C_i} - P_{K_i}),$$

где $ИК(МЗ)$ – интеллектуальный капитал в отношении материальных затрат;

P_{C_i} – материальные затраты компании в средних ценах на i -трафик;

P_{K_i} – материальные затраты компании в реальных ценах на i -трафик.

Данные за 2003-2004 гг. подтвердили нашу гипотезу о том, что изменение ИК влияет на изменение объективных экономических показателей деятельности компании. В нашем случае рост экономических показателей деятельности "УТК" (табл. 1) сопровождался ростом показателей ИК (табл. 2).

На втором этапе исследования (2005 – 2007 гг.) гипотезы были скорректированы с учетом возможностей выбора стратегии инновационного развития "УТК":

1. Для обеспечения стабильного уровня абонентов и увеличения их притока важным элементом деятельности является качество предоставляемых услуг. Повышение качества услуг является инновационным признаком.

2. Для обеспечения высоких темпов роста экономических показателей деятельности компании необходимо приоритетное значение отдать внедрению современных технологий (IP-телефония, Internet), что потребует значительных инвестиций (приобретение нового оборудования, увеличение объемов строительства новых оптических линий связи). На необходимость внедрения новой технологии указывает тот факт, что объемы междугороднего трафика увеличились в 10 раз (с 60 тыс. минут до 600 тыс. минут только за период с января по июль 2003 г.).

При формировании стратегии "УТК" на 2004 – 2007 гг. эти требования были учтены. На втором этапе эксперимента компания произвела мощные инновационные мероприятия: в рамках развития сетей был построен и сдан в эксплуатацию 100-тысячный ОПТС; модернизирована и значительно расширена транспортная SDH-сеть, что позволило организовать на ее базе наложенную широкополосную сеть передачи данных; общая длина линий связи превысила 700 км; сдана в эксплуатацию станция зонной связи, что позволило сохранить и увеличить объем междугороднего и международного трафика в условиях действия нового закона о связи. Кроме этого, для решения проблемы качества была усовершенствована работа службы по взаимодействию с абонентами (реорганизована служба круглосуточной технической поддержки, создан Call-центр по работе с клиентами). Продолжались работы по развитию и расширению сетевых услуг (по услугам Internet и IP-телефонии рост составил почти 200%). Таким образом, мероприятия по развитию сетей и расширению объемов оказания услуг в соответствии с планами позволили "УТК" к концу рассматриваемого периода значительно увеличить экономические показатели деятельности (табл. 1). При этом показатели ИК также увеличились (табл. 2). Это подтверждает гипотезу о том, что формирование ИК напрямую связано со стратегией развития компании. Лишь в отношении доли важных клиентов наблюдалось снижение темпов роста. Анализ показал, что это связано, прежде всего, с появлением новых конкурентов (в основном федеральных компаний) и проводимой ими демпинговой политикой.

Как видно, гипотезы второго этапа эксперимента подтвердились: рост показателей ИК коррелирует с ростом экономических показателей деятельности фирмы, а формирование ИК напрямую связано со стратегией развития компании.

Анализ перспективного развития предприятий отрасли связи (на примере "УТК") показал, что гипотеза должна быть дополнена следующими предположениями:

1. Рост ИК компании в период с 2008 – 2010 гг. в основном может быть обеспечен только за счет внедрения новых телекоммуникационных технологий, например, широкополосного доступа в здания, офисы, квартиры. Это означает, что традиционная

цифровая телефония практически не имеет перспектив развития. Указанное предположение потребует от компаний в течение 2 – 3 лет значительных вложений в развитие транспортной сети, установку узлов передачи данных в каждом здании (подъезде), что обеспечит доступ мультимедийных услуг в каждую квартиру.

2. В бурно развивающейся отрасли телекоммуникаций техническое перевооружение происходит каждые 5 – 10 лет, что предполагает учет этих факторов, в первую очередь с точки зрения необходимого объема инвестиций, в стратегических планах развития компаний телекоммуникационной отрасли.

Если эти предположения будут учтены при формировании стратегии инновационного развития "УТК", то компания и в дальнейшем сможет наращивать свой инновационный уровень, что будет выражаться ростом экономических показателей ее деятельности и ростом показателей ИК.

В целом в отношении проводимого эксперимента можно сделать следующие выводы:

1. Оценка ИК служит надежным критерием измерения инновационного уровня компании, реализующей стратегию освоения новых технологий и расширения клиентской базы в условиях жесткой конкурентной борьбы.

2. Подведение итогов эксперимента (после третьего этапа) потребует на основе накопленной статистики измерения формы, силы и направления связи ИК с параметрами экономического состояния компаний, что позволит установить закономерности инновационного развития высокотехнологичных фирм на региональном рынке телекоммуникационных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гребенкин А.В. О трансгрессивном подходе к региональной промышленной политике // Экономика региона. 2007. № 3(11). С. 51 – 59.

2. Пермякова А.М. Модели формирования инновационного интеллектуального капитала фирмы // Журнал экономической теории. 2007. № 4. С. 177 – 180.

3. Ушаков Е.В. Введение в философию и методологию науки: Учебник / Е.В. Ушаков. М.: Издательство "Экзамен", 2005. 528 с.

4. Гребенкин А.В., Пермякова А.М. Методология оценки ИК компании: Препринт / Гребенкин А.В., Пермякова А.М. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. 69 с.