

Для цитирования: Хардон К. М., Молодчик М. А., Власов А. С., Лузина Е. К., Шишкин Д. Г. Интеллектуальные ресурсы российского малого бизнеса: прямое и косвенное влияние на результаты деятельности // Журнал экономической теории. — 2019. — Т. 16. — № 1. — С. 75-90

doi 10.31063/2073-6517/2019.16-1.7

УДК 338.31

JEL: L22, L26, M1, M12, M14

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРЯМОЕ И КОСВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

К. М. Хардон, М. А. Молодчик, А. С. Власов, Е. К. Лузина, Д. Г. Шишкин

Опыт развитых и развивающихся стран показывает, что вопросы использования интеллектуальных ресурсов имеют принципиальное значение для повышения эффективности деятельности малого бизнеса. Однако в исследованиях недостаточно внимания уделяется поиску конфигурации интеллектуальных ресурсов, отражающей их взаимодействие при трансформации в результаты деятельности компании. Данная работа фокусируется на выявлении прямого и косвенного влияния отдельных видов интеллектуальных ресурсов на показатели деятельности малого бизнеса. В условиях российской экономики интеллектуальные ресурсы, согласно работам (Andreeva, Garanina, 2016; Molodchik, Jardon, 2017; Shakina et al., 2017), имеют значительный потенциал в формировании конкурентных преимуществ и улучшении финансовых результатов. Учитывая данный факт и то, что малый бизнес играет исключительную роль в устойчивом развитии экономики в целом, мы выдвинули ряд гипотез относительно взаимодействия отдельных компонент интеллектуального капитала при трансформации в результаты деятельности российского малого бизнеса.

Проверка теоретических предположений основана на анализе 126 малых предприятий Пермского края. Эмпирическая часть включает применение метода главных компонент и пошаговую регрессию. Эконометрические оценки свидетельствуют о том, что ценности и взгляды руководителя и сотрудников, а также качество взаимодействия с другими компаниями, оказывают непосредственное влияние на результативность рассматриваемых малых компаний. Косвенный эффект в данном контексте демонстрируется другими компонентами интеллектуального капитала, а именно: качеством бизнес-процессов, информационной системой, организационной культурой, знаниями и навыками сотрудников, сотрудничеством с поставщиками. Полученная структура интеллектуального капитала согласуется с предыдущими работами (Bontis et al., 2000; Jardon, Martos, 2012; Ugalde-Binda et al., 2014) и дополняет линию исследований, посвященную интеллектуальному капиталу, малым компаниям и развивающимся рынкам.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура интеллектуального капитала, малый бизнес, результативность компании, показатели деятельности, развивающиеся рынки

Введение

Исследования, посвященные интеллектуальному капиталу, широко представлены на примере крупных компаний, работающих на развитых рынках. В целом они показывают значимую положительную связь с результатами деятельности компаний (Inkinen, 2015), что эмпирически подтверждает теоретические положения, развитые в ресурсном подходе (Barney et al., 2001). При этом практика и академические исследования последних лет подчеркивают необходимость контекстного подхода к изучению влияния интеллектуальных ресурсов на конкурентоспособность и финансовые показатели деятельности компаний. В

частности, институциональная среда, уровень конкуренции на развитых и развивающихся рынках оказывают значительное влияние на уровень интенсификации интеллектуальных ресурсов. Немаловажным является и такой фактор, как размер компании. Например, в работе (Molodchik et al., 2016) показано, что маржинальный эффект от использования интеллектуальных ресурсов для малого и среднего бизнеса выше, чем для крупных компаний. Учитывая данные положения, в статье предлагается определенный фокус исследовательского вопроса, а именно, эффективное использование интеллектуальных ресурсов компаниями малого бизнеса в условиях российской экономики.

Обзор литературы показывает, что малый бизнес российской экономики находится под пристальным вниманием государства, что

¹ © Хардон К. М., Молодчик М. А., Власов А. С., Лузина Е. К., Шишкин Д. Г. Текст. 2019.

обусловлено его значением для роста отечественной экономики. Однако академических исследований, направленных на изучение источников роста малого бизнеса, не так много (Shirokova et al., 2015), в основном это отдельные успешные реализации метода кейсов, не позволяющие сделать общих выводов относительно поведения представителей малого бизнеса. Что касается вопросов использования интеллектуальных ресурсов, то изучение существующей литературы выявило лишь две работы в этом направлении (Tovstiga, Tulugurova, 2009; Molodchik, Jardon, 2017). В отличие от названных работ, наше исследование будет посвящено выявлению прямого и косвенного влияния отдельных интеллектуальных ресурсов на результаты деятельности малого бизнеса. С нашей точки зрения, более глубокий анализ, построенный на изучении взаимосвязей интеллектуальных ресурсов, позволит сделать качественные практические выводы.

Эмпирический анализ будет выполнен на выборке из 126 представителей малого бизнеса Пермского края. Для измерения интеллектуальных ресурсов используется анкетный опрос, а в качестве эконометрического инструментария выступают метод главных компонент и пошаговая регрессия, выполненные в пакете «Stata».

Первая часть работы посвящена теоретическому обзору и постановке исследовательского вопроса. Далее рассматривается методология исследования в разрезе описания базы данных и инструментов эконометрического анализа. Результаты и выводы завершают статью.

1. Интеллектуальные ресурсы как источник конкурентоспособности малого бизнеса.

Концепция интеллектуального капитала: исследовательский контекст

Интеллектуальные ресурсы — это совокупность стратегических ресурсов компании, обладающих такими характеристиками, как ценность, редкость, трудность в имитации и низкая степень заменимости (Kristandl, Bontis, 2007). Исключительная важность приведенных особенностей интеллектуального капитала заключается в преодолении ограничений, которые накладываются физическим капиталом. Поскольку технологические ограничения сокращают срок полезного использования физических активов, интеллектуальные ресурсы при определенных условиях имеют стратегическое значение. Наиболее подходящим контекстом для рассмотрения роли ин-

теллектуального капитала представляется малый бизнес, для которого характерна «нищета по ресурсам» (Welsh, White, 1981. P. 18). При этом именно малый бизнес имеет принципиальное значение для экономического роста и благосостояния экономики. Так, вклад малых предприятий в ВВП в европейских странах составляет 58 % (European Commission, 2014), половина ВВП Соединенных Штатов, не включающего стоимость сельскохозяйственной продукции, также приходится на малый бизнес (Hammer et al., 2010). Противоречие между критической ролью малого бизнеса и недостаточной по сравнению с крупными компаниями наделенностью физическими активами формирует область, которую могут заполнить интеллектуальные ресурсы. Согласно работам, которые изучают компании через концепцию интеллектуального капитала (Arshad, Malik, 2015; Bontis et al., 2000; Molodchik, Jardon, 2017), можно утверждать, что при правильном использовании интеллектуальных ресурсов малое предприятие может достичь более высоких результатов.

Интеллектуальный капитал рассматривается как система из нескольких элементов. Brooking (1996) предложила рассматривать четыре элемента: рыночные активы, человеческие активы, интеллектуальную собственность и инфраструктурные активы. Позже Stewart (1998) выделил три элемента интеллектуального капитала, впервые определив термины «человеческий капитал», «структурный капитал», «отношенческий капитал». Согласно его трехкомпонентной структуре, основой человеческого капитала являются сотрудники, структурного — бизнес-процессы и организационная культура компании, отношенческого — взаимодействие компании с внешней средой. В работах Рууса и Пайка, имеющих практико-ориентированный характер, предложено декомпозировать три элемента интеллектуального капитала еще на один уровень и выделять несколько подэлементов (или атрибутов) каждого из видов (Roos et al., 2005). Аналогичный подход предлагается и в Европейском руководстве по управлению интеллектуальными ресурсами, когда эксперты выделяют в каждом из трех элементов интеллектуального капитала атрибуты, наиболее точно характеризующие составляющие человеческого, структурного и отношенческого капиталов каждой конкретной компании.

Следует отметить, что Европейское руководство по управлению интеллектуальными ресурсами было разработано в 2008 году

специально для организаций малого и среднего бизнеса с целью распространения знаний в области интеллектуального капитала, в частности, методик по идентификации качества и количества интеллектуальных ресурсов, их позиционированию с точки зрения влияния на результаты деятельности. В российской экономике в разрезе малого и среднего бизнеса до сих пор наблюдается определенный вакуум знаний относительно важности интеллектуальных ресурсов и управленческих методик, позволяющих аккумулировать данный вид ресурсов и трансформировать их в конкурентные преимущества компаний.

Эмпирические работы, выполненные на российских данных, посвящены в основном крупным компаниям, что не позволяет напрямую использовать полученные результаты для рекомендаций представителям малого и среднего бизнеса. Также обзор литературы показывает, что общим недостатком работ на примере российских компаний является отсутствие изучения косвенного влияния компонент интеллектуального капитала, показавших незначимое прямое влияние. Так, в одной из последних работ Т. Андреевой и Т. Гараниной (2017) представлены эмпирические свидетельства прямого положительного влияния человеческого и структурного капиталов и отсутствие прямого влияния отношенческого капитала на результаты деятельности российских компаний. Это послужило для нас мотивацией поиска эмпирических оценок взаимодействия интеллектуальных ресурсов при трансформации в результаты деятельности для российских компаний малого бизнеса.

Исследовательский потенциал этой задачи подтверждается как с теоретической, так и с практической точек зрения. Во-первых, возможность декомпозиции интеллектуального капитала определяет наличие «палитры» интеллектуальных ресурсов, что в свою очередь позволяет предполагать эффективную с точки зрения улучшения результатов деятельности конфигурацию элементов и атрибутов интеллектуального капитала. Во-вторых, эмпирические исследования подтверждают наличие модерационных и медиационных эффектов при взаимодействии интеллектуальных ресурсов. И, в-третьих, понимание того, что результат компании формируется при взаимном влиянии имеющихся ресурсов, а также того, что возможно как косвенное, так и прямое влияние, может иметь большое практическое значение для менеджеров, принимающих инвестиционные и управленческие решения.

Как было сказано выше, исследований, посвященных оценкам прямого и косвенного влияния интеллектуальных ресурсов на результаты деятельности малого бизнеса с использованием российских данных, нам обнаружить не удалось. Поэтому мы проанализировали эмпирическую литературу, посвященную взаимодействию интеллектуальных ресурсов при трансформации в результаты деятельности малого бизнеса, работающего в условиях развивающихся рынков. Контекст развивающихся рынков был выбран в связи с тем, что географический и институциональный аспекты являются определяющими факторами при рассмотрении интеллектуальных ресурсов и их вклада в результаты деятельности (Shakina et al., 2017; Tovstiga, Tulugurova, 2009). Исследования показывают, что у компаний с развивающихся рынков обнаруживается меньший уровень интенсификации интеллектуальных ресурсов по сравнению с аналогичными компаниями с развитых рынков, что затрудняет конкурентную борьбу на международных рынках. И именно сокращение разрыва в обеспеченности интеллектуальными ресурсами может способствовать сокращению разрыва в конкурентоспособности компаний с развитых и развивающихся рынков (Shakina et al., 2017).

В контексте развивающихся стран исследователи делают акцент на рассмотрении значимости каждого элемента интеллектуального капитала в отдельности. Например, было обнаружено, что отношенческий капитал особенно важен для молодых компаний (Hormiga et al., 2011), человеческий капитал способствует увеличению эффективности инновационной деятельности (Jardon, 2016), а структурный капитал является основным двигателем компании (Bontis et al., 2000). Кроме того, анализ отдельных компонент интеллектуального капитала позволил определить, что не все компоненты оказывают непосредственное влияние на результаты деятельности. Так, в ряде случаев человеческий и отношенческий капитал оказались незначимыми (Ugalde-Binda et al., 2014; Ullah et al., 2016) (табл. 1).

Помимо изучения значимости отдельных компонент интеллектуального капитала, в ряде исследований интеллектуальный капитал рассматривается как система, где отдельные компоненты, усиливая друг друга, способствуют улучшению результатов деятельности представителей малого бизнеса развивающихся стран (табл. 1). Например, в работе (Jardon, Martos, 2012) выявлена структура взаимос-

Результаты предыдущих исследований интеллектуального капитала

Работа	Данные	Методы	Взаимосвязь компонент ИК и результатов деятельности компаний
Ugalde-Binda et al., 2014	9 микро-, 17 малых и 9 средних компаний Коста-Рики	Метод главных компонент, корреляционный анализ	
Ullah et al., 2016	150 представителей малого бизнеса из Исламабада и Равалпинди, Пакистан	Множественный регрессионный анализ	
Bontis et al., 2000	Малазийские компании	Частичный МНК	
Jardon, Martos, 2012	113 малых деревообрабатывающих предприятий Аргентины	Частичный МНК	

Примечание. Сокращения, используемые в таблице: ИК — интеллектуальный капитал, ЧК — человеческий капитал, СК — структурный капитал, ОК — отношенческий капитал, РД — результаты деятельности, МНК — метод наименьших квадратов.

визи компонент интеллектуального капитала, согласно которой человеческий капитал влияет на структурный капитал, который, в свою очередь, участвует в формировании отношенческого капитала. Иными словами, непосредственное влияние на результаты деятельности компаний оказывает только отношенческий капитал, остальные компоненты имеют косвенное влияние. Отсутствие прямого влияния ряда компонент интеллектуального капитала было также обнаружено в результате анализа малазийских компаний, где отношенческий капитал является промежуточным звеном в связи «человеческий капитал — результаты деятельности» (Bontis et al., 2000) (см. табл. 1). Таким образом, при анализе влияния интеллектуальных ресурсов на результаты деятельности компаний необходимо уделить особое внимание взаимосвязям между компонентами интеллектуального капитала.

Специфика российского малого бизнеса определяет некоторые особенности при аккумулировании интеллектуальных ресурсов. В первую очередь это касается «интуитивного управления», когда у собственников и руководителей бизнеса отсутствует профессиональное образование в области менеджмента или

недостаточно опыта в выстраивании внутренних процессов в компании. Это приводит к тому, что страдает качество бизнес-процессов и управление происходит в «ручном режиме». Одним из следствий такого типа управления становится то, что знания в компании не институционализируются, т. е. не преобразуются в структурный капитал, а остаются на уровне отдельных сотрудников. И именно они играют решающую роль в успехе бизнеса.

Учитывая результаты предыдущих исследований и специфику российского малого бизнеса, мы выдвигаем следующие гипотезы:

Гипотеза 1. Человеческие ресурсы имеют прямое влияние на результаты деятельности малого бизнеса.

Гипотеза 2. Структурный капитал оказывает косвенное влияние на результаты деятельности малого бизнеса.

Гипотеза 3. Отношенческий капитал имеет прямое влияние на результаты деятельности малого бизнеса.

Данные гипотезы являются базовыми. В настоящей работе мы предполагаем обнаружить субкомпоненты у трех классических типов интеллектуальных ресурсов и также рассмотреть их взаимосвязь.

2. Методология

2.1. Описание выборки

Данная работа посвящена малым компаниям Пермского края, который входит во второй по размеру федеральный округ — Приволжский. Сектор малого и среднего предпринимательства (МСП) в Пермском крае представлен более 100 тыс. малых и средних компаний (Ресурсный центр малого и среднего предпринимательства, 2017). Половина малых и средних компаний сформирована индивидуальными предпринимателями (52 %), другую половину составляют юридические лица (48 %). Структура МСП в Пермском крае схожа с общероссийской: 94,23 % общего количества МСП составляют микропредприятия, 5,44 % — малые компании и 0,53 % — средние.

В дополнение к федеральным программам, направленным на укрепление позиций малых и средних компаний, разработаны региональные программы развития. В соответствии с государственной программой Пермского края «Экономическое развитие и инновационная экономика» в регионе реализуется ряд проектов, направленных на развитие МСП, поддержку конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры предпринимательства, популяризацию идей предпринимательства в обществе. Так, в частности, реализуются проекты по следующим основным направлениям: бизнес-обучение субъектов малого и среднего предпринимательства; консультирование предпринимателей по вопросам ведения предпринимательской деятельности; социальное предпринимательство; молодежное предпринимательство; популяризация предпринимательской деятельности; инновационное предпринимательство. Существует и ряд инициатив со стороны частного бизнеса, направленных на развитие сферы предпринимательства. Так, например, «Технопарк Пермь» — совместный проект российских и региональных фондов венчурных инвестиций — нацелен на воплощение инновационных идей. Помимо прочего, «Технопарк» — место базирования появляющихся в регионе стартапов.

Помимо инновационной составляющей также учтен аспект налогообложения — на примере территории опережающего развития в городе Чусовой. Компании, базирующиеся в Чусовом, получают льготы по налогам и страховым взносам. В регионе в целом для субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся определенными видами экономической деятельности, в частности обра-

зованием, здравоохранением, научными исследованиями и рядом других направлений, предусмотрены сниженные налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения, а также «налоговые каникулы».

Данные для проведения эмпирического исследования были собраны путем опроса собственников и управляющих малых компаний Пермского края в период с октября 2017 по февраль 2018 гг. в трех основных отраслях: строительство и недвижимость, услуги и торговля. Выборка опирается на метод «снежного кома», предложенный Goodman (1961). Применение данного метода обосновано сохраняющимися трудностями со сбором данных и недостаточной информацией о российских МСП. Поскольку рассматриваемые субъекты относятся к одной профессиональной группе, можно предположить, что ответы будут достаточно полными, так как «снежный ком» будет расти за счет знакомых, привлекаемых первыми респондентами (Чуриков, 2007). Несмотря на то, что данный метод сбора данных не гарантирует репрезентативность выборки, он широко используется, так как снижает ошибку выборки почти до нуля (Shirokova et al., 2015).

Исходный набор данных включает 150 наблюдений. Следуя законодательным критериям относительно МСП¹ — трудоустройство менее 100 сотрудников и годовая выручка, не превышающая 800 млн руб. — количество наблюдений было снижено до 126.

Анализ описательных статистик позволяет сказать, что большая часть компаний занята в сфере услуг (53 %). Возраст наиболее продолжительно функционирующей компании составляет 27 лет (основана в 1990 г.), однако создание лишь 15 % компаний приходится на 1990-е годы. Наиболее широко представленный год основания — 2015, в течение которого были основаны 15 % рассматриваемых компаний. По критериям количества работников и объема продаж наиболее распространенной является категория малых предприятий, которые трудоустраивают не более 5 человек (37 %), имеют годовой доход до 5 млн руб. (55 %) (табл. 2).

Наконец, стоит отметить, что изучаемые компании показывают положительную тенденцию в отношении прибыли — в половине предприятий соответствующие показатели

¹ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон № 209 от 24.07.2007 г.

Таблица 2
Распределение компаний по персоналу
и продажам

Категория	Наблюдения	Доля, %
<i>Количество работников</i>		
Менее или равно 5 чел.	46	36,51
5–10 чел.	26	20,63
11–50 чел.	35	27,78
51–100 чел.	19	15,08
Всего	126	100
<i>Объем продаж</i>		
Менее или равно 5 млн руб.	69	54,76
5–50 млн руб.	39	30,95
51–120 млн руб.	18	14,29
121–800 млн руб.	0	0
Всего	126	100

существенно увеличились за прошедший год (табл. 3).

Таблица 3
Распределение компаний по изменению продаж
и прибыли

Переменная	Среднее	Среднеквадратичное отклонение
Продажи	4,1	1,2
Чистая прибыль	4,2	1,19

2.2. Описание переменных

С целью измерения латентных конструкций интеллектуального капитала, как и в работе (Jardon, Martos, 2012), в рамках данного исследования использована анкета, основанная на шкале Лайкерта — масштаб шкалы основан на предыдущих исследованиях (Tsan, Chang, 2005). В качестве респондентов выступали владельцы российских малых предприятий, которым предлагалось оценить степень согласия с предложенными утверждениями (см. Приложение) по шкале от 1 до 5, где 1 — абсолютно не согласен и 5 — абсолютно согласен. Анкета основана на качественной оценке результатов деятельности компании, что позволяет дать многоаспектное представление об уровне освоения интеллектуальных ресурсов, выходящее за рамки сформулированных гипотез, однако соответствующее предположению о более детальной декомпозиции интеллектуального капитала. Вопросы, касающиеся оценки результатов деятельности компании, позволяют оценить динамику компании по каждому из предложенных показателей по шкале

от 1 до 5, где 1 — значительно снизились, 5 — значительно возросли.

2.3. Метод главных компонент и пошаговая регрессия

Для оценки составляющих интеллектуального капитала мы используем метод главных компонент — подобное уменьшение размерности данных позволяет лучше понять значение информации, которую представляют переменные. Переменные, парная корреляция между которыми менее 0,4, были изъяты из рассмотрения, поскольку информация, которую они представляют, не может быть обобщена. Так, мы выбираем факторы, которые удовлетворяют правилу Кайзера, критерию «каменистой осыпи» и позволяют объяснить как минимум 50 % вариации исходных данных (Hair et al., 2006).

Стоит отметить, что информация не теряется, поскольку происходит вращение пространства исходных переменных. Для оценки согласованности вопросов анкеты мы рассчитали коэффициент альфа Кронбаха — факторный анализ применим, если данный коэффициент превышает 0,6 (Nunnally, Bernstein, 1994). Расчет альфа Кронбаха основан на анализе средних корреляций между составляющими предполагаемой компоненты, что позволяет установить достоверность измерений и собранных данных для набора переменных, входящих в каждую компоненту.

Для выявления связей между составляющими интеллектуального капитала мы строим линейные регрессии, которые позволяют оценить и сравнить прямое влияние каждой независимой переменной на зависимую переменную. Для выявления основных эффектов переменной мы используем пошаговый метод анализа связей. Данная разновидность регрессионного анализа основана на повторяющемся выборе основного фактора и основного фактора среди оставшихся, который влияет на остатки предыдущей регрессии — процесс продолжается, пока не останется факторов, влияющих на остатки предыдущей регрессии (Jennrich, 1977).

3. Результаты

Рассмотрим в первую очередь результаты оценок методом главных компонент. В таблице 4 представлена взаимосвязь переменных, описывающих человеческий капитал, коэффициент альфа Кронбаха которых равен 0,862.

Для описания человеческого капитала были выбраны две компоненты, объясняющие

Переменные и утверждения, предложенные в анкете

Человеческий капитал	
ЧК1	Руководство компании вдохновляет сотрудников на решение сложных проблем, что позволяет достигать значимых результатов
ЧК2	Менеджеры делегируют полномочия и возможности принятия решения
ЧК3	Руководство компании является профессионалом в своем деле и примером того, как необходимо вести бизнес
ЧК4	Сотрудники компании воспринимаются руководством как ее активы
ЧК5	Сотрудники компании имеют большие возможности для взаимного общения
ЧК6	Сотрудники компании заинтересованы в улучшении своей профессиональной подготовки
ЧК7	Сотрудники компании имеют возможности для инноваций
ЧК8	В компании существует корпоративная культура, которая соблюдается всеми работниками, и это способствует улучшению общего климата компании
ЧК9	Сотрудники компании обеспокоены проблемами состояния окружающей среды
ЧК10	Работники компании обладают высокой квалификацией для выполнения заданий
ЧК11	Работники компании обладают множеством навыков для выполнения поставленных задач
Структурный капитал	
СК1	Происходит постоянный поиск информации на рынке относительно поставок, технологий, продуктовых цепочек, связанных с деятельностью компании
СК2	В компании существует система, позволяющая систематически отслеживать состояние рынка
СК3	Существуют индикаторы и инструменты, позволяющие измерять уровень удовлетворения потребителей, налажены каналы связи
СК4	Компании известны характеристики конкурентов
СК5	Деятельность компании подразумевает, как правило, улучшение продукции, а также совершенствование существующих процессов
СК6	Во всех подразделениях компании отмечается стремление повысить качество реализуемых продуктов и оказываемых услуг
СК7	Предприятие постоянно ищет информацию о новых технологиях, которые могут быть использованы
СК8	Информационное обеспечение таково, что дает возможность получать всю необходимую информацию для принятия управленческих решений
СК9	Работа облегчается посредством взаимодействия департаментов
СК10	Организационная система помогает улучшить работу сотрудников
СК11	Компания осуществляет постоянную заботу об охране окружающей среды и улучшению ее состояния
СК12	Компания постоянно совершенствует используемые технологии, что способствует созданию ее ценности
СК13	Существует единая культура передачи опыта новым сотрудникам
СК14	Существует высокая степень доверия между людьми в компании
Отношенческий капитал	
ОК1	Наша компания использует сетевое взаимодействие для улучшения результатов своей деятельности
ОК2	Наша компания сотрудничает с исследовательскими институтами (университетами, исследовательскими центрами, и т. д.) с целью улучшения результатов деятельности организации
ОК3	Наши клиенты довольны деятельностью компании
ОК4	Клиенты участвуют в создании новых продуктов и процессов
ОК5	Как правило, для улучшения своих продуктов/услуг компания сотрудничает со своими клиентами
ОК6	Поставщики участвуют в создании новых продуктов и процессов

ОК7	Как правило, компания заключает соглашения с поставщиками для улучшения своей продукции/услуг
ОК8	Компания, как правило, заключает соглашение о сотрудничестве со своими конкурентами с целью улучшения своей продукции/услуг
Результаты деятельности	
РД1	Объем продаж
РД2	Денежный поток
РД3	Чистая прибыль
РД4	Рентабельность
РД5	Платежеспособность
РД6	Количество сотрудников
РД7	Обучение технологиям сотрудников
РД8	Производительность
РД9	Модернизация оборудования
РД10	Инновационные возможности
РД11	Использование новых технологий

Таблица 4

Компонентные нагрузки составляющих человеческого капитала (как коэффициенты корреляции между переменной и компонентой)

Переменная	Компонента 1	Компонента 2	Необъясненная дисперсия
Руководство компании вдохновляет сотрудников на решение сложных проблем, что позволяет достигать значимых результатов	0,59	-0,198	0,298
Руководство компании является профессионалом в своем деле и примером того, как необходимо вести бизнес	0,327	0,246	0,411
Сотрудники компании воспринимаются руководством как активы	0,46	0,005	0,445
Сотрудники компании заинтересованы в улучшении профессиональной подготовки	0,428	0,053	0,465
В компании существует корпоративная культура, которая соблюдается всеми работниками, что способствует улучшению общего климата компании	0,381	0,145	0,449
Работники компании обладают высокой квалификацией для выполнения заданий	0,009	0,636	0,194
Работники компании обладают множеством навыков для выполнения поставленных задач	-0,072	0,688	0,179

65,13 % дисперсии исходных данных. Из рассмотрения была исключена часть переменных, поскольку они имели высокую необъясненную долю. Первая компонента связана с ценностями компании и ее отношением к сотрудникам, вторая — описывает знания и навыки сотрудников, дополняя стандартную модель знаний, навыков и взглядов, предложенную Lado и Wilson (1994).

Аналогичным образом рассматриваются группы переменных, описывающих структур-

ный капитал, с альфа Кронбаха, равным 0,865 (табл. 5).

Как видно из таблицы 5, первая компонента описывает информационную систему, которая позволяет улучшить показатели деятельности. Вторая главная компонента характеризует качество бизнес-процессов, а третья — относится к организационной культуре компании.

Наконец, рассмотрим группы переменных, описывающих отношенческий капитал, для представления которого выбраны две главные

Таблица 5

Компонентные нагрузки составляющих структурного капитала

Переменная	Компонента 1	Компонента 2	Компонента 3	Необъясненная дисперсия
В компании существует система, позволяющая систематически отслеживать состояние рынка	0,448	-0,213	0,242	0,386
Существуют индикаторы и инструменты для измерения уровня удовлетворения потребителей, налажены каналы связи	0,442	0,055	-0,145	0,425
Компании известны характеристики конкурентов	0,403	0,121	-0,355	0,42
Деятельность компании, как правило, подразумевает улучшение продукции и совершенствование процессов	0,057	0,429	0,193	0,451
В подразделениях компании отмечается стремление повысить качество реализуемых продуктов и оказываемых услуг	0,07	0,599	-0,046	0,235
Компания постоянно ищет информацию о новых технологиях	0,294	0,262	-0,207	0,44
Информационное обеспечение позволяет получать информацию для принятия управленческих решений	0,496	-0,117	0,117	0,323
Работа облегчается посредством взаимодействия департаментов	0,131	-0,128	0,564	0,417
Организационная система помогает улучшить работу сотрудников	0,187	0,236	0,182	0,46
Компания участвует в охране окружающей среды и улучшении ее состояния	0,083	0,201	0,539	0,384
Существует единая культура передачи опыта новым сотрудникам	0,196	0,176	0,239	0,483
Существует высокая степень доверия между людьми в компании	0,061	-0,015	0,411	0,497

Таблица 6

Компонентные нагрузки составляющих отношенческого капитала

Переменная	Компонента 1	Компонента 2	Необъясненная дисперсия
Клиенты участвуют в создании новых продуктов и процессов	0,657	-0,048	0,288
Как правило, для улучшения продуктов / услуг компания сотрудничает с клиентами	0,686	-0,031	0,207
Поставщики участвуют в создании новых продуктов и процессов	-0,172	0,718	0,256
Как правило, компания заключает соглашения с поставщиками для улучшения продукции / услуг	0,22	0,498	0,347
Компания, как правило, заключает соглашение о сотрудничестве со своими конкурентами с целью улучшения своей продукции/услуг	0,139	0,483	0,482

компоненты (табл. 6); альфа Кронбаха после удаления некоторых переменных равен 0,759.

Первая компонента описывает взаимоотношения компании с клиентами (Delgado-Verde et al., 2011), в то время как вторая компонента

отношенческого капитала представляет сотрудничество компании с поставщиками и конкурентами.

Таким образом, метод главных компонент позволил нам выделить семь видов интеллек-

туальных ресурсов для компаний, участвующих в исследовании:

- ценности и взгляды руководителя и сотрудников;
- знания и навыки сотрудников;
- информационная система;
- качество бизнес-процессов;
- организационная культура;
- взаимоотношения с поставщиками и конкурентами;
- взаимоотношения с клиентами компании.

Выявление прямого и косвенного влияния на результаты деятельности

Для оценки воздействия компонент интеллектуального капитала на результаты деятельности была использована пошаговая регрессия, которая позволила выявить те виды интеллектуальных ресурсов, эффект которых наиболее значителен — ценности компании и сотрудничество с другими компаниями (табл. 7).

На основе полученных результатов можно говорить о том, что наиболее значимый ресурс — это ценности и взгляды руководителя и сотрудников. Именно этот ресурс оказывает наибольшее влияние на результаты деятельности компании.

Чтобы проверить, имеют ли другие компоненты интеллектуального капитала косвенное влияние на результаты деятельности, была проанализирована их взаимосвязь с переменными «ценности и взгляды» и «сотрудничество с поставщиками и конкурентами» (табл. 8).

Переменная «ценности и взгляды» формируется латентными переменными, представляющими информационную систему, знания и умения, корпоративную культуру и органи-

зационную систему. Другими словами, данная переменная формируется под влиянием структурного капитала и второй компоненты человеческого капитала.

Принимая во внимание прямой эффект ценностей и взглядов руководителя и сотрудников на показатели деятельности, можно сделать вывод о косвенном влиянии знаний и навыков сотрудников, информационной системы, организационной культуры и качества бизнес-процессов на улучшение показателей деятельности.

Аналогично латентная переменная, представляющая сотрудничество компании с поставщиками и конкурентами, формируется переменными, характеризующими взаимодействие компании с клиентами и качество бизнес-процессов (табл. 9), которые, в свою очередь, имеют косвенный эффект на показатели деятельности.

На основе результатов применения пошаговой регрессии можно сказать, что взаимосвязь интеллектуального капитала и результатов деятельности начинается с нацеленности компании на совершенствование бизнес-процессов и повышение их качества. Это, в свою очередь, положительно повлияет на ценности и взгляды в рамках освоения человеческого капитала и установление выгодного взаимодействия с поставщиками и конкурентами. Наконец, рассматриваемые составляющие человеческого и отношения человеческого капитала влияют на показатели деятельности, что отражает структуру интеллектуальных ресурсов с косвенными и прямыми эффектами на результаты деятельности (рис.).

Таким образом, первая и третья гипотезы о прямом влиянии человеческих и отношен-

Таблица 7

Двухшаговая регрессия для зависимой переменной «результаты деятельности»

$p = 0,00 < 0,05$, добавляя «ценности и взгляды»				Количество наблюдений = 128		
$p = 0,00 < 0,05$, добавляя «сотрудничество с поставщиками и конкурентами»				$F(2, 126) = 14,21$		
Основание	Сумма квадратов	Степени свободы	Среднеквадратичная ошибка	p -значение для $F = 0,00$		
Модель	154,52	2	77,26	R -квадрат = 0,184		
Остатки	684,93	126	5,44	Скорректированный R -квадрат = 0,171		
Всего	839,44	128	6,56	Среднеквадратичная ошибка (корень) = 2,332		
Показатели деятельности	Коэффициент	Стандартная ошибка	t	p -значение	[95 % доверительный интервал]	
Ценности и взгляды	0,573	0,129	4,45	0,00	0,318	0,828
Сотрудничество с поставщиками и конкурентами	0,38	0,161	2,37	0,019	0,063	0,698

Таблица 8

Пошаговая регрессия для переменной «ценности и взгляды»

$p = 0,00 < 0,05$, добавляя «информационную систему»				Количество наблюдений = 128			
$p = 0,00 < 0,05$, добавляя «знания и навыки»				$F(2, 126) = 31,19$			
$p = 0,0012 < 0,05$, добавляя «корпоративную культуру»				p -значение для $F = 0,00$			
$p = 0,0387 < 0,05$, добавляя «качество бизнес-процессов»				R -квадрат = 0,502			
Основание	Сумма квадратов	Степени свободы	Среднеквадратичная ошибка	Скорректированный R -квадрат = 0,486			
Модель	166,89	2	41,72	Среднеквадратичная ошибка (корень) = 1,157			
Остатки	165,86	126	1,34				
Всего	332,75	128	2,6				
Ценности и взгляды	Коэффициент	Стандартная ошибка	t	p -значение	[95 % доверительный интервал]		
Информационная система	0,273	0,075	3,63	0,00	0,124	0,422	
Знания и навыки	0,316	0,316	3,48	0,001	0,136	0,496	
Организационная культура	0,26	0,088	2,97	0,004	0,086	0,433	
Качество бизнес-процессов	0,187	0,089	2,09	0,039	0,01	0,363	

Таблица 9

Двухшаговая регрессия для переменной, представляющей сотрудничество компании с поставщиками и конкурентами

$p = 0,00 < 0,05$, добавляя «взаимодействие с клиентами»				Количество наблюдений = 128			
$p = 0,0022 < 0,05$, добавляя «сотрудничество с поставщиками и конкурентами»				$F(2, 126) = 18,23$			
Основание	Сумма квадратов	Степени свободы	Среднеквадратичная ошибка	p -значение для $F = 0,00$			
Модель	48,1	2	24,05	R -квадрат = 0,224			
Остатки	166,19	126	1,32	Скорректированный R -квадрат = 0,212			
Всего	214,29	128	1,67	Среднеквадратичная ошибка (корень) = 1,149			
Сотрудничество с поставщиками и конкурентами	Коэффициент	Стандартная ошибка	t	p -значение	[95 % доверительный интервал]		
Взаимодействие с клиентами	0,286	0,086	3,33	0,001	0,116	0,456	
Качество бизнес-процессов	0,222	0,071	3,13	0,002	0,082	0,363	

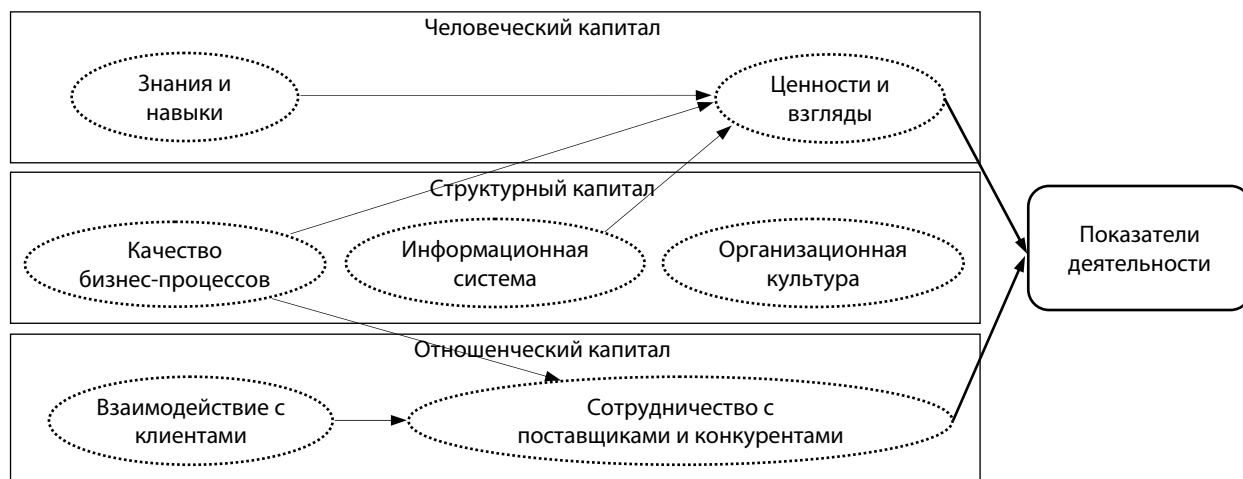


Рис. Конфигурация интеллектуальных ресурсов, определяющая результаты деятельности малого бизнеса (на примере предприятий Пермского края)

ческих ресурсов на результаты деятельности малого бизнеса нашли частичное подтверждение. Вторая гипотеза о косвенном влиянии структурного капитала была полностью подтверждена.

Выводы

В исследовании выявлено косвенное и прямое влияние интеллектуальных ресурсов на результаты деятельности малого бизнеса. На примере малых компаний Пермского края нам удалось получить интересные взаимосвязи семи типов интеллектуальных ресурсов при их трансформации в показатели деятельности. Прямое влияние имеют ценности и взгляды руководителя и сотрудников, а также сотрудничество с поставщиками и конкурентами. При этом эти два типа интеллектуальных ресурсов формируются под воздействием других компонент интеллектуального капитала.

В первую очередь обращает на себя внимание роль качества бизнес-процессов. Интерпретируя качество бизнес-процессов как нацеленность компании на улучшение процессов и повышение качества, данную компоненту можно назвать отправной точкой для улучшения показателей деятельности. Отсутствие у данной составляющей интеллектуального капитала прямого влияния на конечные показатели представляется естественным на текущей стадии жизненного цикла компаний в выборке — созданных в большинстве не ранее 2015 года.

При наличии намерения совершенствовать бизнес-процессы в компании формируются ценности и взгляды — руководство подает пример сотрудникам и стимулирует их деятельность, признавая их ценность в успехе компании, что затем позволяет использовать знания и навыки для улучшения показателей. Опосредованное влияние знаний и навыков сотрудников можно объяснить их недостаточной формализацией — они не отделены от сотрудников и не управляются обособленно. Эмпирический факт того, что знания и навыки отдельных сотрудников не имеют прямого влияния на результаты деятельности, указывает на необходимость взвешенных решений при найме на работу новых сотрудников с учетом их комплементарности по отношению к существующей команде.

Взгляды и ценности руководителя и сотрудников формируются и под воздействием других составляющих структурного капитала — информационной системы и организационной культуры. Роль информационной системы в усилении системы ценностей выражается в

формировании структуры для взаимодействия носителей знаний и ценностей — ускорении их взаимодействия. Организационная культура дополняет совокупность знаний, навыков и ценностей.

Улучшая внутреннюю среду, компания, нацеленная на повышение эффективности своей деятельности, обращается и к внешним заинтересованным сторонам, из которых выделяются поставщики и компании из конкурентного окружения. Опыт поставщиков и отслеживание действий конкурентов позволяют усилить влияние ответа компании на запросы потребителей.

В целом полученная структура отражает особенность малого бизнеса, основное конкурентное преимущество которого состоит в гибкости и адаптивности — в особенности для выборки с преобладанием микропредприятий. Оно реализуется не за счет оптимизации структуры, правил и стандартов, а за счет свободы действий сотрудников, что проявляется в исключительном значении человеческого капитала в повышении результативности. Более того, стоит упомянуть такую особенность российского предпринимательства, как низкий уровень осведомленности в области профессионального менеджмента, обусловленный, как правило, отсутствием управленческого образования и недостаточным опытом у основателей, а зачастую и у руководителей компаний.

Результаты исследования имеют и практическое значение. Очевиден вывод о необходимости организации программ обучения для представителей малого бизнеса, направленных на изучение инструментов по формализации неявных знаний сотрудников, выстраиванию бизнес-процессов, стандартизации отдельных процедур, эффективному использованию информационных систем при ведении бизнеса. Далее, учитывая решающую роль ценностей и взглядов руководителя малого предприятия для его успеха, можно сформулировать рекомендации по освоению различных техник лидерства и созданию организационной культуры, позволяющей в полной мере реализовать потенциал каждого сотрудника и получать синергию от их взаимодействия.

Отдельно можно сказать и о возможности применения уже разработанных инструментов (например, Европейского руководства) для управления интеллектуальными ресурсами российского малого бизнеса, а именно, об оценке ключевых интеллектуальных ресурсов в терминах «качество — количество», об их позиционировании в матрице «результаты

деятельности — потенциал использования», и мониторинге эффективности использования выделенных интеллектуальных ресурсов.

Можно говорить о том, что данная работа является продолжением анализа особенностей российской экономики с точки зрения их влияния на деятельность малого бизнеса, которые уже рассматривались в работах (Andreeva, Garanina, 2016; Molodchik, Jardon, 2017). В результате проведенного анализа была определена структура взаимодействия элементов интеллектуального капитала, в рамках которой некоторые элементы интеллектуального капитала оказывают косвенное влияние на результаты деятельности представителей малого бизнеса, что раньше рассматривалось авторами как отсутствие влияния.

Стоит отметить, что полученные результаты должны рассматриваться с учетом ряда ограничений, которые относятся в первую оче-

редь к методу сбора данных. Так, использованный в работе метод «снежного кома» не позволяет получить репрезентативную выборку, что в дальнейшем приводит к смещенным результатам, агрегирование которых не позволяет описать реальную ситуацию.

В качестве основы для проведения эмпирического анализа в статье использовалась анкета, предложенная в (Jardon, Martos, 2012) для анализа влияния интеллектуального капитала на результаты деятельности представителей малого бизнеса Латинской Америки. Анкета была интерпретирована и адаптирована к особенностям российской бизнес-среды. Использование идентичных способов сбора данных предоставляет возможность дальнейшего изучения влияния особенностей контекста на малый бизнес, а именно для проведения сравнительного анализа полученных результатов на данных России и Латинской Америки.

Список источников

- Чуриков А. Случайные и неслучайные выборки в социологических исследованиях // Социальная реальность. — 2007. — С. 89–109.
- Andreeva T., Garanina T. Intellectual Capital and Its Impact on the Financial Performance of Russian Manufacturing Companies // Foresight STI Gov. — 2016. — No. 11. — P. 31–40.
- Arshad M. N. M., Malik Z. A. Quality of human capital and labor productivity: a case of Malaysia // Int. J. Econ. Manag. Account. — 2015. — No. 23.
- Barney J., Wright M., Ketchen D. J. The resource-based view of the firm: Ten years after 1991 // J. Manag. — 2001. — No. 27. — P. 625–641. — DOI: 10.1177/014920630102700601
- Bontis N., Keow W. C. C., Richardson S. Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian industries // J. Intellect. Cap. — 2000. — Vol. 1. — P. 85–100.
- Brooking A. Intellectual Capital: Core asset for the third millennium. 1st ed. London: Thomson Learning, 1996.
- Delgado-Verde M., Navas-López J. E., Cruz-González J., Amores-Salvadó J. Radical innovation from relations-based knowledge: empirical evidence in Spanish technology-intensive firms // J. Knowl. Manag. — 2011. — No. 15. — P. 722–737. — DOI: 10.1108/13673271111174294.
- European Commission. Proposal for a Directive on single-member private limited liability companies — frequently asked questions. — 2014. — [WWW Document]. URL http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-274_en.htm (дата обращения: 03.04.2017).
- Goodman L. A. Snowball Sampling // Ann. Math. Stat. — 1961. — No. 32. — P. 148–170. — DOI: 10.1214/aoms/1177705148.
- Hair J. F., Black W. C., Babin B. J., Anderson R. E., Tatham R. L. Multivariate data analysis. 6th ed. — Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 2006.
- Hammer A., Jabara C., Bloodgood L., Groosman N. Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports // US Int. Trade Comm. — 2010. — P. 1–91.
- Hormiga E., Batista-Canino R. M., Sánchez-Medina A. The Impact of Relational Capital on the Success of New Business Start-Ups // J. Small Bus. Manag. — 2011. — No. 49. — P. 617–638. — DOI: 10.1111/j.1540-627X.2011.00339.x.
- Inkinen H. Review of empirical research on intellectual capital and firm performance // J. Intellect. Cap. — 2015. — No. 16. — P. 518–565.
- Jardon C. M. Human Capital as Source of Innovativeness in Subsistence Small Businesses // J. Technol. Manag. Innov. — 2016. — No. 11. — P. 59–66. — DOI: 10.4067/S0718-27242016000300007.
- Jardon C. M., Martos M. S. Intellectual Capital as Competitive Advantage in Emerging Clusters in Latin America // J. Intellect. Cap. — 2012. — No. 13. — P. 462–481. — DOI: 10.1108/14691931211276098.
- Jennrich R. I. Stepwise regression / Statistical Methods for Digital Computers / K. Enslein, A. Ralston, & H.S. Wilf (eds.). — New York, 1977.
- Kristandl G., Bontis N. Constructing a Definition for Intangibles Using the Resource Based View of the Firm // Manag. Decis. — 2007. — No. 45. — P. 1510–1524. — DOI: 10.1108/00251740710828744.
- Lado A. A., Wilson M. C. Human Resource Systems and Sustained Competitive Advantage: A Competency-Based Perspective // Acad. Manage. Rev. — 1994. — No. 19. — P. 699. — DOI: 10.2307/258742.

- Molodchik M., Jardon C. M., Barajas A. Intangible-driven performance: company size matters // *Int. J. Knowl.-Based Dev.* — 2016. — No. 7. — P. 225–239.
- Molodchik M., Jardon C. M. Intellectual capital as enhancer of product novelty: An empirical study of Russian manufacturing SMEs // *J. Intellect. Cap.* — 2017. — No. 18. — P. 419–436.
- Nunnally J. C., Bernstein I. H. *Psychometric Theory*, 3rd edition. — New York: McGraw-Hill, 1994.
- Roos G., Pike S., Fernstrom L. *Managing Intellectual Capital in Practice*. — Burlington, MA: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2005.
- Shakina E., Barajas A., Molodchik M. Bridging the gap in competitiveness of Russian companies with intangible bricks // *Meas. Bus. Excell.* — 2017. — No. 21. — P. 1–20.
- Shirokova G., Bogatyreva K., Beliaeva T. Entrepreneurial orientation of Russian firms: The role of external environment // *Foresight STI Gov.* — 2015. — No. 9. — P. 6–25. — DOI: 10.17323/1995-459x.2015.3.6.25.
- Stewart T. A. *Intellectual Capital: The New Wealth of Organization*, 1st edition. — New York: Crown Business, 1998.
- Tovstiga G., Tulugurova E. Intellectual capital practices: a four-region comparative study // *J. Intellect. Cap.* — 2009. — No. 10. — P. 70–80. — DOI: 10.1108/14691930910922905.
- Tsan W., Chang C. Intellectual capital system interaction in Taiwan // *J. Intellect. Cap.* — 2005. — No. 6. — P. 285–298. — DOI: 10.1108/14691930510592852
- Ugalde-Binda N., Balbastre-Benavent F., Canet-Giner M. T., Escribá-Carda N. The role of intellectual capital and entrepreneurial characteristics as innovation drivers // *Innovar.* — 2014. — No. 24. — P. 41–60.
- Ullah B., Aziz A., Yousaf M. H. IC in SMEs in Pakistan // *Glob. J. Manag. Bus. Res.* — 2016. — No. 15.
- Welsh J. A., White J. F. A small business is not a little big business // *Harv. Bus. Rev.* — 1981. — No. 59. — P. 18–27. — DOI: 10.1177/026624268200100115.

Информация об авторах

Хардон Карлос Мария — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Международная лаборатория экономики нематериальных активов, НИУ ВШЭ — Пермь; Университет Виго (Пермь, Российская Федерация; e-mail: cjardon@uvigo.es).

Молодчик Мария Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, Международная лаборатория экономики нематериальных активов, НИУ ВШЭ — Пермь (Пермь, Российская Федерация; e-mail: mmolodchik@hse.ru).

Власов Антон Сергеевич — студент бакалавриата, департамент экономики и финансов, НИУ ВШЭ — Пермь (Пермь, Российская Федерация; e-mail: vlasov.anton@ya.ru).

Лузина Екатерина Кирилловна — студент магистратуры, Школа финансов, НИУ ВШЭ (Москва, Российская Федерация; e-mail: katya.luzina@icloud.com).

Шишкин Дмитрий Геннадьевич — кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и маркетинга, Пермский национальный исследовательский политехнический университет (Пермь, Российская Федерация; e-mail: dgshishkin@yandex.ru).

For citation: Jardon, C. M., Molodchik, M. A., Vlasov, A. S., Luzina, E. K. & Shishkin, D. G. (2019). Intellectual Capital of Russian Small Companies: Indirect and Direct Impact on Performance. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 16(1), 75-90

Jardon C. M., Molodchik M. A., Vlasov A. S., Luzina E. K., Shishkin D. G.

Intellectual Capital of Russian Small Companies: Indirect and Direct Impact on Performance

The relevant expertise of both developed and developing countries demonstrates that the use of intellectual resources is critical for improving the performance of small businesses. However, previous research draws insufficient attention to the configuration which reflects the interaction of intellectual resources transforming into corporate operations results. This study focuses on identifying direct and indirect effects of individual types of intellectual resources on small business performance. According to Andreeva and Garanina (2017), Molodchik and Jardon (2017), Shakina et al. (2017), intellectual capital shows a significant potential to gain competitive advantages and improve financial results in Russian business environment. Given this consideration and the fact that small business plays a crucial role in the sustainable development of the economy, we put forward several hypotheses regarding the interaction between the intellectual capital components in the performance enhancement of Russian small businesses. Verification of the theoretical assumptions is based on the analysis of 126 small enterprises in Perm Krai. The empirical part of the study involves the use of principal component analysis and stepwise regression. The econometric analysis data suggests that values and attitudes of managers and employees, as well as the quality of interaction with other companies, create a direct impact on the performance of small companies in question. The indirect effect in this regard is demonstrated by other components of intellectual capital, namely the quality of business processes, information system, corporate culture, knowledge and skills of employees, cooperation with suppliers. The ultimate structure of intellectual capital which allows small companies to improve their performance is consistent with the previous studies and continues the line of research on intellectual capital, small companies, and emerging markets.

Keywords: intellectual resources, intellectual capital components, small business, company performance, performance indicators, emerging markets, Russia

References

- Churikov, A. (2007). Sluchajnye i nesluchajnye vyborki v sociologicheskikh issledovanijah [Random and Non-random Samples in Social Studies]. *Social'naja Real'nost' [Social Reality]*, 89–109. (In Russ.)
- Andreeva, T. & Garanina, T. (2017). Intellectual Capital and Its Impact on the Financial Performance of Russian Manufacturing Companies. *Foresight STI Gov.*, 11, 31–40.
- Arshad, M. N. M. & Malik, Z. A. (2015). Quality of human capital and labor productivity: a case of Malaysia. *Int. J. Econ. Manag. Account.*, 23.
- Barney, J., Wright, M. & Ketchen, D. J. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *J. Manag.* 27, 625–641. DOI: 10.1177/014920630102700601.
- Bontis, N., Keow, W. C. C. & Richardson, S. (2000). Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian industries. *J. Intellect. Cap.*, 1, 85–100.
- Brooking, A. (1996). *Intellectual Capital: Core asset for the third millennium (1st ed.)*. London: Thomson Learning.
- Delgado-Verde, M., Navas-López, J. E., Cruz-González, J. & Amores-Salvadó, J. (2011). Radical innovation from relations-based knowledge: empirical evidence in Spanish technology-intensive firms. *J. Knowl. Manag.*, 15, 722–737. DOI: 10.1108/13673271111174294.
- European Commission (2014). *Proposal for a Directive on single-member private limited liability companies — frequently asked questions*. Retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-274_en.htm (date of access: 03.04.2017).
- Goodman, L. A. (1961). Snowball Sampling. *Ann. Math. Stat.*, 32, 148–170. DOI: 10.1214/aoms/1177705148.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis* (6th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Hammer, A., Jabara, C., Bloodgood, L. & Grossman, N. (2010). Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports. *US Int. Trade Comm.*, 1–91.
- Hormiga, E., Batista-Canino, R. M. & Sánchez-Medina, A. (2011). The Impact of Relational Capital on the Success of New Business Start-Ups. *J. Small Bus. Manag.*, 49, 617–638. DOI: 10.1111/j.1540-627X.2011.00339.x.
- Inkinen, H. (2015). Review of empirical research on intellectual capital and firm performance. *J. Intellect. Cap.*, 16, 518–565.
- Jardon, C. M. (2016). Human Capital as Source of Innovativeness in Subsistence Small Businesses. *J. Technol. Manag. Innov.*, 11, 59–66. DOI: 10.4067/S0718-27242016000300007.
- Jardon, C. M. & Martos, M. S. (2012). Intellectual Capital as Competitive Advantage in Emerging Clusters in Latin America. *J. Intellect. Cap.*, 13, 462–481. DOI: 10.1108/14691931211276098.
- Jennrich, R. I. (1977). Stepwise regression. In K. Enslein, A. Ralston, & H.S. Wilf (Eds.), *Statistical Methods for Digital Computers*. New York.
- Kristandl, G. & Bontis, N. (2007). Constructing a Definition for Intangibles Using the Resource Based View of the Firm. *Manag. Decis.*, 45, 1510–1524. DOI: 10.1108/00251740710828744.
- Lado, A. A. & Wilson, M. C. (1994). Human Resource Systems and Sustained Competitive Advantage: A Competency-Based Perspective. *Acad. Manage. Rev.*, 19, 699. DOI: 10.2307/258742.
- Molodchik, M., Fernandez-Jardon, C. & Barajas, A. (2016). Intangible-driven performance: company size matters. *Int. J. Knowl.-Based Dev.*, 7, 225–239.
- Molodchik, M. & Jardon, C. M. (2017). Intellectual capital as enhancer of product novelty: An empirical study of Russian manufacturing SMEs. *J. Intellect. Cap.*, 18, 419–436.
- Nunnally, J. C. & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Roos, G., Pike, S. & Fernstrom, L. (2005). *Managing Intellectual Capital in Practice*. Burlington, MA: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Shakina, E., Barajas, A. & Molodchik, M. (2017). Bridging the gap in competitiveness of Russian companies with intangible bricks. *Meas. Bus. Excell.*, 21, 1–20.
- Shirokova, G., Bogatyreva, K. & Beliaeva, T. (2015). Entrepreneurial orientation of Russian firms: The role of external environment. *Foresight STI Gov.*, 9, 6–25. DOI: 10.17323/1995-459x.2015.3.6.25.
- Stewart, T. A. (1998). *Intellectual Capital: The New Wealth of Organization* (1st ed.). New York: Crown Business.
- Tovstiga, G. & Tulugurova, E. (2009). Intellectual capital practices: a four-region comparative study. *J. Intellect. Cap.*, 10, 70–80. DOI: 10.1108/14691930910922905.
- Tsan, W. & Chang, C. (2005). Intellectual capital system interaction in Taiwan. *J. Intellect. Cap.*, 6, 285–298. DOI: 10.1108/14691930510592852.
- Ugalde-Binda, N., Balbastre-Benavent, F., Canet-Giner, M. T. & Escribá-Carda, N. (2014). The role of intellectual capital and entrepreneurial characteristics as innovation drivers. *Innovar*, 24, 41–60.
- Ullah, B., Aziz, A. & Yousaf, M. H. (2016). IC in SMEs in Pakistan. *Glob. J. Manag. Bus. Res.*, 15.
- Welsh, J. A. & White, J. F. (1981). A small business is not a little big business. *Harv. Bus. Rev.*, 59, 18–27. DOI: 10.1177/026624268200100115.

Authors

Carlos Maria Jardon — PhD in Economics, Leading Research Associate, International Laboratory of Intangible-driven Economy, NRU HSE; University of Vigo (Perm, Russian Federation; e-mail: cjardon@uvigo.es).

Mariya Anatolyevna Molodchik — PhD in Economics, Senior Research Associate, International Laboratory of Intangible-driven Economy, NRU HSE, Associate Professor (Perm, Russia; e-mail: mmolodchik@hse.ru).

Anton Sergeevich Vlasov — Undergraduate Student, School of Economics and Finance, NRU HSE (Perm, Russia; e-mail: vlasov.anton@ya.ru).

Ekaterina Kirillovna Luzina — Graduate Student, School of Finance, NRU HSE (Perm, Russia; e-mail: katya.luzina@icloud.com).

Dmitrii Gennadyevich Shishkin — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Management and Marketing, Perm State Polytechnic University (Perm, Russia; e-mail: dgshishkin@yandex.ru).