

Журнал индексируется базами данных

Scopus®

Russian Science
Citation Index

 **ULRICHSWEB™**
GLOBAL SERIALS DIRECTORY

РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС
НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ
Science Index*



ECONBIZ
Find Economic Literature



ISSN 1994-5124



9 771994 512008 >

Т. 18 № 2 АПРЕЛЬ 2023

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ISSN 1994-5124

Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
и Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

2023

Том 18 № 2 АПРЕЛЬ

Оікономіа • Політика

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ • ΠΟΛΙΤΙΚΑ

ISSN 1994-5124

Журнал входит в перечень рецензируемых научных изданий ВАК по специальностям
08.00.00 — Экономические науки
12.00.00 — Юридические науки

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Том 18 № 2 апрель 2023

Главный редактор

Владимир МАУ, д. э. н., PhD (Econ.), профессор

Редакционная коллегия

Абел АГАНБЕГЯН, д. э. н., профессор, академик РАН, заведующий кафедрой экономической теории и политики, РАНХиГС (Москва, Россия)

Валерий АНАШВИЛИ, заместитель главного редактора, главный редактор, Издательский дом «Дело» (Москва, Россия)

Марек ДОМБРОВСКИЙ, PhD (Econ.), профессор, Центр социально-экономических исследований (Варшава, Польша)

Сергей ДРОБЫШЕВСКИЙ, д. э. н., доцент, директор по научной работе, Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара (Москва, Россия)

Лоуренс КОТЛИКОФФ, PhD (Econ.), профессор экономики, Бостонский университет (Бостон, США); Национальное бюро экономических исследований (Кембридж, США)

Энн КРЮГЕР, PhD (Econ.), профессор Школы международных исследований им. Пола Нитце, Университет Дж. Хопкинса (Вашингтон, США)

Юрий КУЗНЕЦОВ, к. э. н., ведущий научный сотрудник, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов РФ (Москва, Россия)

Александр РАДЫГИН, д. э. н., профессор, декан экономического факультета, РАНХиГС (Москва, Россия)

Джеффри САКС, PhD (Econ.), профессор, директор Института Земли, Колумбийский университет (Нью-Йорк, США)

Сергей СИНЕЛЬНИКОВ-МУРЫЛЕВ, д. э. н., профессор, ректор Всероссийской академии внешней торговли, Министерство экономического развития Российской Федерации (Москва, Россия)

Юрий ТИХОМИРОВ, д. ю. н., профессор, главный научный сотрудник Центра публично-правовых исследований, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия)

Дэниэл ТРЕЙЗМАН, PhD (Gov.), профессор, факультет политических наук, Калифорнийский университет (Лос-Анджелес, США)

Павел ТРУНИН, д.э.н., директор Центра изучения проблем центральных банков, РАНХиГС; руководитель научного направления «Макроэкономика и финансы», Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара (Москва, Россия)

Ксения ЮДАЕВА, PhD (Econ.), первый заместитель председателя, член Совета директоров, Центральный банк Российской Федерации (Москва, Россия)

Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте Российской Федерации

и Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара

Оікономіа • Політика

OIKONOMIA • POLITIKA

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Франсуа БУРГИНЬОН**, PhD (Econ.), профессор, Парижская школа экономики (Париж, Франция)
- Андрей ВОЛКОВ**, д. э. н., профессор (Москва, Россия)
- Евгений ГАВРИЛЕНКОВ**, д. э. н., профессор, НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)
- Алан ГЕЛБ**, PhD (Econ.), старший научный сотрудник, Центр глобального развития (Вашингтон, США)
- Герман ГРЕФ**, к. э. н., президент, председатель правления, Сберегательный банк Российской Федерации (Москва, Россия)
- Владимир ДРЕБЕНЦОВ**, к. э. н., главный экономист, вице-президент по внешним связям, группа ВР по России и СНГ (Москва, Россия)
- Александр ДЫНКИН**, д. э. н., профессор, академик РАН, президент Института мировой экономики и международных отношений, РАН (Москва, Россия)
- Леонид ЕВЕНКО**, д. э. н., профессор, научный руководитель Высшей школы международного бизнеса, РАНХиГС (Москва, Россия)
- Александр ЖУКОВ**, к. э. н., первый заместитель председателя, Государственная дума Федерального собрания Российской Федерации (Москва, Россия)
- Михаил ЗАДОРНОВ**, к. э. н., председатель правления, ФК «Открытие» (Москва, Россия)
- Сергей КАРАГАНОВ**, д. э. н., профессор, декан факультета мировой экономики и мировой политики, НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)
- Михаил КОПЕЙКИН**, д. э. н., профессор, член правления, заместитель председателя, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (Москва, Россия)
- Алексей КУДРИН**, д. э. н., советник по корпоративному развитию, ООО «Яндекс» (Москва, Россия)
- Джон ЛИТВАК**, PhD (Econ.), ведущий экономист Всемирного банка в Китае, Всемирный банк (Вашингтон, США)
- Елена ЛОБАНОВА**, д. э. н., профессор, декан Высшей школы финансов и менеджмента, РАНХиГС (Москва, Россия)
- Аугусто ЛОПЕС-КЛАРОС**, PhD (Econ.), директор офиса по глобальным индикаторам и аналитике, Всемирный банк (Вашингтон, США)
- Прадип МИТРА**, PhD (Econ.), консультант в офисе главного экономиста, Всемирный банк (Вашингтон, США)
- Сергей МЯСОЕДОВ**, д. соц. н., профессор, директор Института бизнеса и делового администрирования, проректор, РАНХиГС (Москва, Россия)
- Вадим НОВИКОВ**, старший научный сотрудник, РАНХиГС (Москва, Россия)
- Рустем НУРЕЕВ**, д. э. н., профессор департамента прикладной экономики факультета экономических наук, НИУ «Высшая школа экономики»; руководитель департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия)
- Александр РОМАНОВ**, д. м. н., профессор, член-корреспондент Российской академии медицинских наук, главный врач ФГУ «Центр реабилитации», Управление делами Президента Российской Федерации (Москва, Россия)
- Сергей СТЕПАШИН**, д. ю. н., профессор (Москва, Россия)
- Андрей ШАСТИТКО**, д. э. н., профессор, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования, РАНХиГС; заместитель декана по научной работе, заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета, МГУ им. М. В. Ломоносова (Москва, Россия)
- Сергей ШАТАЛОВ**, д. э. н., действительный государственный советник Российской Федерации 1-го класса (Москва, Россия)
- Игорь ШУВАЛОВ**, к. ю. н., председатель, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (Москва, Россия)
- Револьд ЭНТОВ**, д. э. н., профессор, академик РАН, главный научный сотрудник, Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара (Москва, Россия)
- Евгений ЯСИН**, д. э. н., профессор, научный руководитель, НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Издатель: АНО «Редакция журнала “Экономическая политика”».

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОНАДЗОР). Свидетельство ПИ № ФС77-25546.

Редакция журнала:

<i>Исполнительный директор</i>	Татьяна Куликова
<i>Научные редакторы</i>	Евгения Антонова Валерий Кизилов
<i>Литературный редактор и корректор</i>	Алена Владыкина
<i>Технический редактор и верстальщик</i>	Александр Зайцев
<i>Редактор английских текстов</i>	Екатерина Курдюкова

Позиция авторов представленных в номере статей не всегда совпадает с позицией издателей журнала.

Перепечатка, перевод, а также размещение материалов журнала «Экономическая политика» в Интернете только при согласовании с редакцией. При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

Публикуемые материалы прошли процедуру рецензирования и экспертного отбора.

ЕКОНОМІЧЕСЬКА ПОЛІТИКА

ECONOMIC POLICY (Moscow, Russian Federation)

Publisher: ANO “Editorial Board of the Journal “Economic Policy”.

The journal is registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media (ROSKOMNADZOR).

PI certificate number FS77-25546.

Editorial staff:

<i>Executive director</i>	TATIANA KULIKOVA
<i>Scientific editors</i>	EVGENIA ANTONOVA VALERY KIZILOV
<i>Literary editor and proofreader</i>	ALENA VLADYKINA
<i>Layout editor and designer</i>	ALEXANDR ZAYTSEV
<i>English language editor</i>	EKATERINA KURDYUKOVA

The position of the authors represented in the papers does not always coincide with the position of the publishers of the journal. Reproduction, translation, and placement of the journal “Ekonomicheskaya Politika (Economic Policy)” on the Internet is allowed only in agreement with the publisher. A reference to the journal is required.

Published materials underwent the procedure of reviewing and expert selection.

ISSN 1994-5124

EKONOMICHESKAYA POLITIKA

ECONOMIC POLICY (Moscow, Russian Federation)

Vol. 18 No. 2 April 2023

Editor-in-Chief

Vladimir MAU, Dr. Sci. (Econ.), PhD (Econ.), Professor

Editorial Board

Abel AGANBEGYAN, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Academician, RANEPA
(Moscow, Russian Federation)

Valery ANASHVILI, Deputy Editor-in-Chief, Editor-in-Chief,
Gaidar Institute Publishing House (Moscow, Russian Federation)

Marek DABROWSKI, PhD (Econ.), Professor, Center for Social and Economic Research
(Warsaw, Poland)

Sergey DROBYSHEVSKY, Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Professor, Scientific Director,
Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow, Russian Federation)

Laurence KOTLIKOFF, PhD (Econ.), William Fairfield Warren Professor,
Professor of Economics, Boston University (Boston, USA);
National Bureau of Economic Research (Cambridge, USA)

Anne KRUEGER, PhD (Econ.), Professor, Paul H. Nitze School of Advanced International
Studies, Johns Hopkins University (Washington, USA)

Yuriy KUZNETSOV, Cand. Sci. (Econ.), Financial Research Institute
of the Ministry of Finance of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Alexander RADYGIN, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Dean of the Faculty of Economics,
RANEPA (Moscow, Russian Federation)

Jeffrey SACHS, PhD (Econ.), Professor, Director of the Earth Institute,
Columbia University (New York, USA)

Sergey SINELNIKOV-MURYLEV, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Rector, Russian Foreign
Trade Academy of the Ministry of Economic Development (Moscow, Russian Federation)

Yury TIHOMIROV, Dr. Sci. (Law), Professor, Chief Research Associate, Public Law
Research Center, Institute of Legislation and Comparative Law under the Government
of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

Daniel TREISMAN, PhD (Gov.), Professor, Department of Political Science,
University of California (Los Angeles, USA)

Pavel TRUNIN, Dr. Sci. (Econ.), Director of the Center for Central Banking Studies,
RANEPA; Head of the Center for Macroeconomics and Finance, Gaidar Institute for
Economic Policy (Moscow, Russian Federation)

Ksenia YUDAEVA, PhD (Econ.), First Deputy Governor, Members of the Board of
Directors, Central Bank of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

**The Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration and The Gaidar Institute for Economic Policy**

Οικονομία • Πολιτικά

OIKONOMIA • POLITIKA

EDITORIAL COUNCIL

- François BOURGUIGNON**, PhD (Econ.), Professor, Paris School of Economics (Paris, France)
- Vladimir DREBENTSOV**, Cand. Sci. (Econ.), Vice-President for Foreign Relations, Chief Economist for Russia and the CIS, BP Group (Moscow, Russian Federation)
- Alexander DYNKIN**, Dr. Sci. (Econ.), Academician, President, Institute of World Economy and International Relations (Moscow, Russian Federation)
- Revold ENTOV**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Academician, Principal Researcher, Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow, Russian Federation)
- Leonid EVENKO**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Academic Advisor of the Higher School of International Business, RANEPA (Moscow, Russian Federation)
- Eugeny GAVRILENKOV**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation)
- Alan GELB**, PhD (Econ.), Senior Fellow, Center for Global Development (Washington, USA)
- Herman GREF**, Cand. Sci. (Econ.), CEO, Chairman of the Executive Board, Sberbank of Russia (Moscow, Russian Federation)
- Sergey KARAGANOV**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Dean of the Faculty of World Economy and International Affairs, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation)
- Mikhail KOPEIKIN**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Chairman, Accounts Chamber of the Russian Federation National Research University Higher School of Economics; Deputy Chairman, State Corporation “Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)” (Moscow, Russian Federation)
- Alexey KUDRIN**, Dr. Sci. (Econ.), Corporate Development Advisor, “Yandex” LLC (Moscow, Russian Federation)
- John LITWACK**, PhD (Econ.), Lead Economist for China, World Bank (Washington, USA)
- Elena LOBANOVA**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Dean of the Higher School of Finance and Management, RANEPA (Moscow, Russian Federation)
- Augusto LOPEZ-CLAROS**, PhD (Econ.), Professor, Director of Global Indicators and Analysis, World Bank (Washington, USA)
- Pradeep MITRA**, PhD (Econ.), Consultant of the Chief Economist, Europe and Central Asia Region, World Bank (Washington, USA)
- Sergey MYASOEDOV**, Dr. Sci. (Sociol.), Professor, Director of the Institute of Business Studies, RANEPA (Moscow, Russian Federation)
- Vadim NOVIKOV**, Senior Researcher, RANEPA (Moscow, Russian Federation)
- Rustem NUREEV**, Dr. Sci. (Econ.), Professor of Department of Applied Economics, Faculty of Economic Sciences, National Research University Higher School of Economics; Head of the Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Alexander ROMANOV**, Dr. Sci. (Med.), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Medical Sciences, Federal Rehabilitation Centre, Administrative Directorate of the President of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Andrey SHASTITKO**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, RANEPA; Deputy Dean for Scientific Work, Head of the Department of Competition and Industrial Policy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation)
- Sergey SHATALOV**, Dr. Sci. (Econ.), Class 1 Active State Advisor of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)
- Igor SHUVALOV**, Cand. Sci. (Law), Chairman, State Corporation “Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)” (Moscow, Russian Federation)
- Sergey STEPASHIN**, Dr. Sci. (Law), Professor (Moscow, Russian Federation)
- Andrey VOLKOV**, Dr. Sci. (Econ.), Professor (Moscow, Russian Federation)
- Yevgeny YASIN**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Academic Supervisor, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation)
- Mikhail ZADORNOV**, Cand. Sci. (Econ.), President and Chairman of the Management Board, Otkritie FC Bank (Moscow, Russian Federation)
- Alexander ZHUKOV**, Cand. Sci. (Econ.), Deputy Chairman of the State Duma, Federal Assembly of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

СОДЕРЖАНИЕ

Региональная экономика

Алексей ЗАЗДРАВНЫХ

Динамика входа и выхода компаний
и региональный экономический рост **8**

Степан ЗЕМЦОВ, Вера БАРИНОВА, Александр МИХАЙЛОВ

Санкции, уход иностранных компаний
и деловая активность в регионах России **44**

Менеджмент

Rae Kwon CHUNG, Andrey MARGOLIN, Irina VYAKINA

Theory and Practice of ESG Transformation
of Management Systems **80**

Экономическая история

Денис КАДОЧНИКОВ

Живучесть неэффективных институтов:
о книге Трауринна Эггертссона **104**

Джон БИГГАРТ

Спорное дело о долге Анне Ивановне Умновой.
Эпизод из финансовой истории большевиков (1907–1910) **118**

CONTENTS

Regional Economy

Alexey ZAZDRAVNYKH

Entry and Exit Trends of Commercial Companies
and Regional Economic Growth **8**

Stepan ZEMTSOV, Vera BARINOVA, Alexander MIKHAILOV

Sanctions, Exit of Foreign Companies
and Business Activity in the Russian Regions **44**

Management

Rae Kwon CHUNG, Andrey MARGOLIN, Irina VYAKINA

Theory and Practice of ESG Transformation
of Management Systems **80**

Economic History

Denis KADOCHNIKOV

The Persistence of Inefficient Institutions:
On Thrainn Eggertsson's Book **104**

John BIGGART

The Case of the Debt to Anna Ivanovna Umnova.
An Episode in the Financial History of Bolshevism (1907–1910). **118**

Региональная экономика

Динамика входа и выхода компаний и региональный экономический рост

Алексей Витальевич Заздравных

ORCID: 0000-0001-7828-8946

Кандидат экономических наук, доцент экономического факультета, МГУ им. М. В. Ломоносова (РФ, 119991, Москва, Ленинские Горы, 1).

E-mail: apkreforma@mail.ru

Аннотация

Задачи повышения темпов экономического роста в регионах Российской Федерации приобрели особую значимость в свете прогнозируемых негативных тенденций в экономике из-за обострения геополитической ситуации. Одним из перспективных инструментов решения этих задач выступает повышение предпринимательской активности, стимулирование процессов создания новых российских компаний, способных заместить ушедшие иностранные фирмы. Сегодня отсутствуют системные исследования, посвященные изучению влияния динамики компаний на экономический рост и развитие регионов. С целью устранения этого пробела в настоящей статье проведена оценка влияния отдельных компонентов динамики — процессов входа и выхода коммерческих компаний — на параметры валового регионального продукта. На базе оценок предложенной модели сформулирован вывод о том, что процессы входа и выхода компаний являются факторами регионального экономического роста. В период 2005–2020 годов в целом по стране выявлены как значительная межрегиональная дифференциация темпов роста валового продукта, так и поступательное снижение числа создаваемых компаний на фоне роста числа ликвидируемых. В большинстве российских регионов на протяжении рассматриваемого периода темпы прироста количества новых компаний находились в отрицательной области. Установлен проциклический характер таких процессов: в экономически благополучные периоды и периоды роста значения коэффициента входа новых фирм возрастали, в периоды кризисов и локальных рецессий — снижались. После 2016 года число ежегодно ликвидируемых компаний в целом по стране стало устойчиво превышать число регистрируемых. Такая тенденция оказала отрицательное влияние на динамику экономического роста регионов. Определенным потенциалом купирования сложившихся негативных тенденций обладают отдельные антикризисные меры, принятые Правительством РФ в 2022 году.

Ключевые слова: экономика регионов, валовой региональный продукт, демография организаций, предпринимательство, регулирование.

JEL: L16, L51, O47, R11.

Автор выражает искреннюю признательность д. э. н., профессору И. М. Тенякову (экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова) за консультации по отдельным этапам исследования, а также анонимным рецензентам за замечания и рекомендации по доработке рукописи статьи.

Статья поступила в редакцию в сентябре 2022 года

Regional Economy

Entry and Exit Trends of Commercial Companies and Regional Economic Growth

Alexey V. Zazdravnykh

ORCID: 0000-0001-7828-8946

Cand. Sci. (Econ.), Assistant Professor at Faculty of Economics,
Lomonosov Moscow State University,^a apkreforma@mail.ru

^a 1, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation

Abstract

The current geopolitical situation has prompted many foreign firms to withdraw from the Russian economy. This calls for somehow replacing them, especially in order to maintain economic growth in Russia's regions, by encouraging formation of new Russian companies capable of supplanting the departed firms and by stimulating entrepreneurial activity in general. The impact of trends in corporate activity on regional economic growth in Russia has not been systematically examined before, and this article is intended to address that deficiency. The article focuses on how two particular components of overall economic change — the entry and exit of commercial companies into markets — affect the indicators of gross regional product. The paper proposes an econometric model which confirms that the entry and exit of Russian companies are factors in regional economic growth. During the period studied from 2005 to 2020, a significant interregional discrepancy in gross product growth rates was observed alongside a progressive decrease in new firms appearing and an increase in exits by existing companies. For the country as a whole after 2016, the absolute number of companies withdrawing from operations constantly exceeded the absolute number of those starting up. This had a pronounced negative impact on economic growth rates in most of the regions. That those entries by companies were procyclical is demonstrated by the fact that during periods of economic growth the number of entries of new firms increased, while during periods of crises and recessions such entries decreased. In 2022 the Russian government adopted anti-crisis programs, which the author finds partially useful for offsetting negative trends in the operations of firms and stabilizing the economic situation in the regions. Among the main elements of these programs are moratoriums on business inspections, mitigation of liability for offenses, preferential lending, tax incentives, and subsidizing expenses.

Keywords: regional economy, gross regional product, demography of organizations, entrepreneurship, regulation.

JEL: L16, L51, O47, R11.

Acknowledgements

The author would like to express his sincere gratitude to Prof. I. M. Tenyakov, Doctor of Economics (Lomonosov Moscow State University) for consultations on certain aspects of this study, as well as to anonymous reviewers for their comments and recommendations for revising the manuscript of the article.

Article submitted September 2022

Введение

Проблемы экономического роста в России традиционно находятся в центре внимания профессиональных экономистов и политиков. Их актуальность возросла в связи с затянувшейся стагнацией российской экономики, усугубленной пандемией и ужесточением геополитической конфронтации. В таких условиях выход на устойчивую траекторию экономического роста становится важной и амбициозной задачей, эффективность решения которой зависит от экономического потенциала и вклада регионов.

В последнее десятилетие в развитых зарубежных странах на первый план вышла новая парадигма экономического роста, подразумевающая активную мобилизацию внутренних резервов территорий, повышение эффективности использования местных ресурсов, большую самостоятельность региональных властей в определении приоритетов и целей развития, а также выборе инструментов их достижения [Лаврентьев, Криничанский, 2020].

Следует отметить, что различные аспекты экономического развития регионов часто рассматриваются в научной литературе в контексте общих вопросов экономической динамики, в связи с чем наряду с традиционными источниками регионального экономического роста: различными элементами природного, технологического, инвестиционного и человеческого потенциала регионов — ряд авторов¹ справедливо выделяют деловую и предпринимательскую активность. Регионы с высоким уровнем развития предпринимательства обычно обладают достаточными возможностями для адаптации к кризисным шокам и последующего выхода на устойчивую траекторию экономического роста. В свою очередь, новые компании способны стать альтернативным источником роста в условиях падения спроса на традиционные энергоносители [Земцов и др., 2020]. При этом уровень деловой активности и динамика входа новых компаний рассматриваются в качестве значимого индикатора экономического состояния регионов.

Таким образом, исследования различных аспектов *динамики компаний*² представляются исключительно важными для совершенствования механизмов региональной промышленной поли-

¹ См., например, [Галазова, 2012; Демидова, Камалова, 2021; Дробышевский, Луговой, 2005; Земцов, Смелов, 2018].

² Под этим термином понимаются различные изменения в общем количестве, составе и структуре хозяйствующих субъектов, а также в их отдельных качественных параметрах под влиянием процессов входа, выхода, роста, внутренних трансформаций и т. д.

тики, а также программ экономической поддержки и развития регионов.

Целью статьи является изучение механизма влияния процессов входа и выхода коммерческих компаний на параметры экономического роста российских регионов в период 2006–2020 годов. В обзорной части представлены результаты теоретических и эмпирических исследований зарубежных и российских авторов. В эмпирической части охарактеризованы тенденции регионального экономического роста и динамики компаний. В аналитической части дана эконометрическая оценка влияния процессов входа и выхода, а также иных факторов на динамику ВРП, обсуждаются полученные результаты.

1. Обзор исследований

Значимость динамики фирм, а также процессов входа и быстрого роста новых молодых компаний для экономического развития отмечается в работах ряда зарубежных и отечественных авторов³. Констатируется, что активная динамика компаний, отражаясь в изменениях значимых макроэкономических индикаторов, положительно влияет на рост и развитие как отраслей экономики, так и отдельных территорий. В числе основных механизмов *влияния динамики фирм на экономический рост* многие авторы называют генерирование и внедрение технологических инноваций, обеспечивающих рост эффективности и производительности, привлечение инвестиций и создание рабочих мест, развитие конкуренции, расширение товарного предложения, а также разнообразия форматов предпринимательской деятельности и торговли и пр.

Так, в работе [Ashcroft et al., 2007] на модели регионов и административных округов Великобритании показано, что более высоким темпам экономического роста, как правило, предшествуют и более высокие темпы роста числа новых фирм. Констатируется, что высокие показатели входа новых компаний являются необходимым условием экономического развития, поэтому содействие процессам создания новых фирм является важным политическим вопросом.

В работе [Asturias et al., 2020] на примере обрабатывающей промышленности Чили и Южной Кореи показан весомый вклад активной динамики входа и выхода компаний в совокупное уве-

³ См., например, [Виленский и др., 2018; Земцов и др., 2021; Иванова, Кравченко, 2022; Ashcroft et al., 2007; Brix, Grotz, 2007; Business Dynamism., 2021; Dejardin, 2011; Estrin, Prevezer, 2010; Haltiwanger et al., 2015; Pe'er, Vertinsky, 2008].

личение производительности в периоды быстрого роста валового внутреннего продукта в расчете на душу трудоспособного населения. По мнению авторов, несмотря на различия в результатах исследований, процессы входа и выхода фирм исключительно важны для общего объяснения причин быстрого роста производительности.

В [Haltiwanger et al., 2015] отмечается, что быстрый рост новых фирм выступает важным элементом динамики реального производства и перераспределения ресурсов, которая характеризует экономический рост в странах с рыночной экономикой. Близкой по сути позиции придерживаются и авторы работ [Asturias et al., 2020; Chun, Kwon, 2017; Hathaway, Litan, 2014; Kharroubi, 2022; Pèr, Vertinsky, 2008; Salman et al., 2013], подтверждая значимую роль активного входа и быстрого роста новых компаний в устойчивом экономическом развитии, увеличении доходов и производительности.

В [Bartelsman et al., 2009] констатируется, что во многих странах на совокупный рост отраслевой производительности наряду с появлением новых компаний положительно влияет и уход малопродуктивных фирм. Этого тезиса придерживаются и в работе [Dejardin, 2011]: вход новой фирмы является фактором, нарушающим рыночное равновесие за счет более эффективного и инновационного производства, формирующего рыночную турбулентность. Последняя приводит к выходу малоэффективных фирм, перераспределению производственных ресурсов, обновлению экономической деятельности и последующему экономическому росту.

Вместе с тем взаимосвязи между формированием новых фирм и экономическим развитием весьма сложны и неоднозначны [Van Stel, Suddle, 2008]. Авторы полагают, что в силу ограниченности оперативных данных по молодым быстрорастущим фирмам экономической науке известно крайне мало об их реальном вкладе в рост совокупной производительности. К тому же результаты исследований, направленных на изучение взаимосвязей между возрастом компаний и производительностью, также различаются: в отдельных случаях установлено увеличение производительности фирм с их возрастом⁴, в других — снижение⁵.

В исследовании [Виленский и др., 2018] на примере России констатируется, что взаимосвязи между развитием не крупного предпринимательства и динамикой валового регионального продукта в регионах весьма слабы.

⁴ См., например, [Shane, 2009].

⁵ См., например, [Audretsch, Thurik, 2001].

Отдельно следует упомянуть исследования, демонстрирующие роль динамики компаний в процессах *создания рабочих мест и регулирования безработицы*. Так, в работах ряда авторов⁶ утверждается, что новым фирмам принадлежит ключевая роль в создании рабочих мест. В свою очередь, недостаток новых предприятий приводит к постоянному сокращению спроса на рабочую силу [Siemer, 2014]. Когда темпы роста новых малых фирм систематически выше, чем более крупных, сдвиги параметров экономической деятельности от последних к новым малым фирмам не могут оставаться нейтральными к занятости и должны приводить к снижению уровня безработицы [Audretsch, Thurik, 2001].

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, в среднем в странах — членах ОЭСР новыми фирмами создается до половины новых рабочих мест, в них занято до 20% общей численности рабочей силы [Business Dynamism., 2021]. В [Haltiwanger et al., 2017] установлено, что молодые быстрорастущие фирмы в США наряду с вкладом в рост производства вносят непропорционально большой вклад в создание рабочих мест. Авторы также поддерживают тезис, что при условии выживания молодые компании имеют более высокие средние показатели роста чистой занятости и объемов производства, нежели более зрелые.

В работе [Calvino et al., 2017] отмечено, что молодые (при этом обычно небольшие) фирмы являются чистыми создателями рабочих мест даже во времена крупных экономических кризисов, демонстрируя значительно более высокие темпы среднего роста чистой занятости по сравнению с более зрелыми компаниями и повышая в конечном счете общую производительность экономики. В [Ashcroft et al., 2007] утверждается, что в силу высокой значимости для рынков труда процессов формирования новых фирм власти многих стран проводят политику поощрения самозанятости в качестве эффективной меры снижения безработицы.

При этом авторы [Delfmann, Koster, 2016] полагают, что связь между входом новых фирм и экономическим развитием нелинейна, сложна и меняется с течением времени. Так, вход новых компаний ведет к созданию новых рабочих мест и найму новых работников, оказывая тем самым в короткие сроки прямое положительное влияние на занятость. Однако новые компании, усиливая со временем конкурентное давление на действующие фирмы, способны вытеснять наименее эффективные из них. При этом в перспективе нескольких лет лишь часть новых фирм останется

⁶ См., например, [Иванова, Кравченко, 2022; Audretsch, Thurik, 2001; Calvino et al., 2017; Salman et al., 2013].

на рынке. Последние два обстоятельства в среднесрочной перспективе будут приводить к сокращению занятости. В долгосрочной перспективе на рынке останутся наиболее конкурентоспособные компании, обеспечивающие высокую производительность и создающие дополнительные рабочие места.

В работе [Acs, Armington, 2004] также отмечается, что выжившие на рынке компании в долгосрочном периоде способны сыграть важную роль в создании рабочих мест, несмотря на то что совокупное влияние на занятость новых фирм может быть в моменте незначительным. На данных по США авторы установили, что более высокие темпы роста занятости положительно связаны с предпринимательской активностью и человеческим капиталом (за исключением обрабатывающей промышленности).

Относительно России авторами [Земцов и др., 2021] установлено, что в секторе МСП новое предприятие создает через год в среднем 10 новых рабочих мест, а технологический стартап — около 60. Авторы полагают, что расширение предпринимательства способно выступить инструментом адаптации российского рынка труда к будущим угрозам в силу его высокой гибкости и становления новых форм занятости, быстрого роста успешных предприятий. Одновременно отмечается, что российские компании не всегда создаются для реальной хозяйственной деятельности, при этом молодым фирмам обычно сложно конкурировать с монополистами на рынке труда [Земцов и др., 2021].

Ряд авторов отмечают роль новых компаний в *создании и внедрении инновационных продуктов и услуг*, обеспечивающих развитие новых отраслей и секторов экономики, включая высокотехнологичные⁷. Инновации, привносимые новыми фирмами, не только копируются действующими компаниями традиционных секторов, но и стимулируют инновационную активность последних [Van Stel, Suddle, 2008].

Чем больше новых фирм, тем сильнее их влияние на внедрение новых знаний и технологий, дерегулирование экономики и *развитие конкуренции* [Salman et al., 2013]. Появление новых компаний повышает уровень конкурентоспособности предприятий страны, заставляя их становиться более эффективными под влиянием сил конкуренции [Иванова, Кравченко, 2022]. Помимо прочего более высокие темпы создания новых фирм, как правило, обусловлены значительным уровнем развития культуры предпринимательства и свободы хозяйствующих субъектов, что, в свою очередь, также формирует предпосылки для экономического роста [Ashcroft et al., 2007].

⁷ См., например, [Иванова, Кравченко, 2022; Ashcroft et al., 2007; Pe'er, Vertinsky, 2008].

Таким образом, можно заключить, что тезис о значимости вклада новых компаний в экономический рост получил в научной литературе широкое признание.

Вместе с тем встречаются и аргументы о потенциальном разрушительном влиянии входа новых фирм. Так, в [Van Stel, Suddle, 2008] отмечается негативный косвенный эффект входа новых компаний на рынок, который способен проявляться с определенным временным лагом в форме устранения конкурентов и сокращения рабочих мест⁸.

Следует кратко упомянуть о работах, в которых демонстрируется влияние региональных особенностей на динамику фирм.

Авторы [Bishop, Shilcof, 2016] констатируют, что с эволюционной точки зрения одним из факторов, способных объяснить очевидные различия в показателях входа новых фирм в разных регионах, является пространственная неоднородность, обусловленная спецификой исторического развития, культуры, социальной структуры, физической географии, ресурсной базы, институциональной среды, а также «наследием» инвестиций, осуществленных в регионе в предыдущие периоды.

По мнению авторов работы [Brixu, Grotz, 2007. P. 309], решающее значение для динамики фирм приобретает «характер контекста, в котором происходит предпринимательская карьера». Этот контекст, согласно авторам, включает в себя как экономические, так и различные функциональные, культурные и пространственные аспекты. На создание новых фирм существенно влияет и структура региональной экономики [Gajewski, Kutan, 2018]⁹.

В свою очередь, в работе [Ashcroft et al., 2007] уточняется, что сами пространственные различия в темпах создания фирм обусловлены возрастной структурой населения, уровнем его образования, параметрами региональной безработицы и благосостояния жителей (включая средние цены на жилье), общим количеством малых фирм и частных предпринимателей, а также мерами экономической политики центральных и местных властей.

Что касается содержания последней, то в научных публикациях отражены весьма различные взгляды. С одной стороны, с учетом общего консенсуса в понимании роли новых компаний подчеркивается важность государственной политики по формированию макроэкономических условий, стимулирующих активное появление новых фирм¹⁰. При этом региональная структурная по-

⁸ Подобные аспекты в многочисленных научных публикациях обычно обсуждаются в русле известной шумпетерианской концепции созидательного разрушения.

⁹ В различных источниках такая структура часто характеризуется соотношением промышленного производства и сельского хозяйства.

¹⁰ См., например, [Salman et al., 2013].

литика должна быть ориентирована как на стимулирование, так и на обеспечение выживания и устойчивости новых фирм [Brixu, Grotz, 2007]. Однако, с другой стороны, подчеркивается, что политические усилия следует сосредоточить на поощрении создания и развития именно быстрорастущих компаний с более высокой способностью к организации новых рабочих мест¹¹.

По мнению авторов работы [Krasniqi, Lajqi, 2018], различные меры поддержки малых фирм, включая государственные расходы на стимулирование занятости, действительно оказывают положительное влияние на рост занятости для компаний любого размера. Однако авторы полагают, что такое влияние менее заметно в когорте мелких компаний и это обстоятельство негативно сказывается на общей эффективности государственных программ стимулирования занятости.

В [Shane, 2009] отмечается, что вера политиков в возможности развития депрессивных в экономическом смысле регионов, обеспечения технологического роста и организации новых рабочих мест через механизм создания всё большего количества новых фирм ошибочна. По мнению автора, типичный стартап обычно не является инновационным, создает мало рабочих мест и приносит низкие доходы собственникам и местным бюджетам. Поэтому экономическая политика требует концентрации на компаниях с высоким потенциалом роста.

При этом уже достигнутые положительные эффекты активной динамики фирм могут быть нивелированы в случае, когда государственная поддержка предоставляется слабым и неэффективным участникам рынков [Pe'er, Vertinsky, 2008]. В частности, в работе [Kharroubi, 2022] отмечено, что даже во времена кризисов политика экономической поддержки должна проводиться таким образом, чтобы стимулировать выход наиболее слабых и сильно пострадавших компаний, освобождая место для входа новых, более производительных и лучше приспособленных к новым экономическим условиям фирм, способных дать импульс росту экономики.

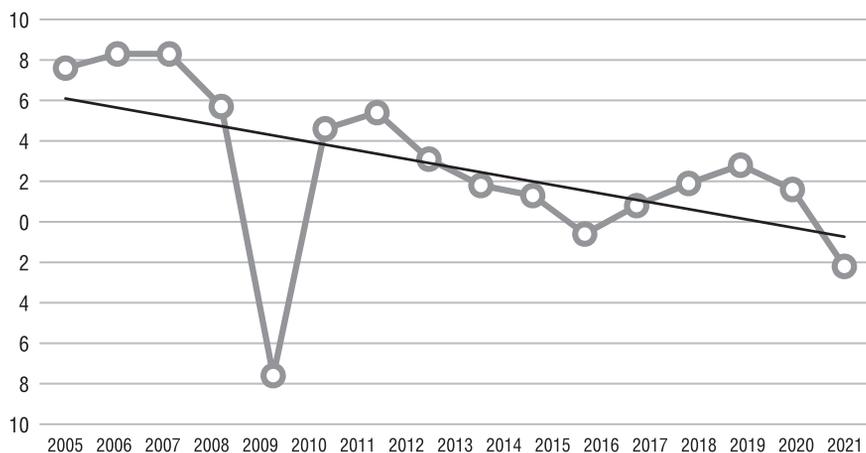
2. Характеристика динамики компаний в российских регионах и валового регионального продукта

В этом разделе представлена характеристика показателей экономического роста, а также динамики входа и выхода компаний в регионах Российской Федерации. В качестве информационной

¹¹ См., например, [Krasniqi, Lajqi, 2018].

базы использованы данные Федеральной службы государственной статистики (далее — ФСГС) по динамике реального валового регионального продукта и демографии коммерческих организаций в период 2005–2021 годов (без учета Республики Крым и города федерального значения Севастополя).

Тенденции изменения средних значений прироста ВРП (в целом по стране) приведены на рис. 1.



Источник: расчеты автора по данным ФСГС. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VRP.xlsx>.

Рис. 1. Темпы прироста реального ВРП в Российской Федерации, 2005–2020 годы (% к предыдущему году)

Fig. 1. Growth Rate of Real GRP in the Russian Federation, 2005–2020 (% change year-over-year)

В табл. 1 приведены обобщенные данные по регионам-лидерам и регионам-аутсайдерам с точки зрения динамики экономического роста в период 2005–2020 годов. Из графика на рис. 1 явствует, что общий тренд динамики ВРП в регионах РФ в период 2005–2020 годов — замедляющийся рост. В этот период можно выделить этапы роста и резких спадов, вызванных внешними (например, геополитическими обострениями или кризисами и рецессиями в мировой экономике) и внутренними (завершением отдельных инвестиционных проектов, ужесточением бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, ограничительными мерами правительства в период пандемии) причинами.

Этап экономического роста в регионах, фиксируемый до 2007 года, был связан со значительным увеличением мировых цен на экспортируемые энергоносители, а также расширением региональных потребительских рынков за счет развития кредитного механизма [Земцов, Смелов, 2018]. По данным [Зубаревич, 2014],

в период роста лидерами по динамике ВРП выступили крупнейшие агломерации и нефтегазодобывающие регионы, а удаленные и слабо освоенные дальневосточные регионы с миграционным оттоком населения развивались медленнее.

Т а б л и ц а 1

Регионы РФ (топ-20) с максимальными и минимальными средними значениями прироста ВРП, 2005–2020 годы (%)

T a b l e 1

Regions of the Russian Federation (Top-20) with Maximum and Minimum Average Values of GRP Growth, 2005–2020 (%)

Регионы с максимальными средними темпами прироста		Регионы с минимальными средними темпами прироста	
Республика Дагестан	5,99	Республика Коми	0,19
Белгородская область	5,79	Томская область	0,64
Республика Адыгея	5,63	Кемеровская область	0,69
Чеченская Республика	5,01	Волгоградская область	0,81
Астраханская область	4,86	Ивановская область	0,84
Калужская область	4,60	Республика Карелия	0,94
Тульская область	4,37	Республика Калмыкия	0,94
Иркутская область	4,33	Вологодская область	1,01
Сахалинская область	4,28	Мурманская область	1,01
Воронежская область	4,18	Самарская область	1,08
Тамбовская область	4,09	Псковская область	1,33
Калининградская область	4,09	Республика Тыва	1,34
Пензенская область	4,05	Республика Бурятия	1,44
Ростовская область	4,00	Костромская область	1,46
Ленинградская область	3,98	Кировская область	1,53
Московская область	3,95	Удмуртская Республика	1,58
Республика Мордовия	3,91	Хабаровский край	1,60
г. Санкт-Петербург	3,86	Курганская область	1,68
Курская область	3,83	Омская область	1,79
Республика Ингушетия	3,66	Тверская область	1,81

Источник: расчеты автора по данным ФСГС. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VRP.xlsx>.

После кризисных явлений 2008–2009 годов, сопровождающихся резким падением ВРП, наметился рост, драйверами которого выступили инвестиции в аграрно-промышленный и военно-промышленный комплексы регионов, а также реализация в отдельных субъектах РФ крупных проектов, таких как Саммит АТЭС, Универсиада, Олимпиада и пр. [Земцов, Смелов, 2018].

Кризисные явления 2014–2015 годов, обусловленные накоплением внутренних препятствий для экономического развития (сокращением доли трудоспособного населения, технологическим отставанием ряда отраслей, низким уровнем производительности

ти труда) и влиянием внешних обстоятельств (международными санкциями и падением цен на нефть), привели к спаду инвестиций, стагнации валового производства, падению внутреннего спроса из-за сокращения реальных доходов населения в регионах. Эти факторы стали причиной двухлетней рецессии в экономике регионов, сменившейся умеренным ростом вплоть до 2019 года, после которого региональная экономическая динамика стала определяться влиянием пандемического кризиса.

В период 2019–2020 годов промышленное производство наиболее сильно сократилось в нефтедобывающих регионах, а сектор услуг демонстрировал наивысший спад в агломерациях федеральных городов, рекреационных регионах юга и республиках Северного Кавказа. На экономическую динамику в регионах оказывала влияние и разная жесткость и длительность ограничительных мер в первую волну пандемии [Зубаревич, 2021].

Данные табл. 1 свидетельствуют о значительной межрегиональной дифференциации темпов роста ВРП в анализируемом периоде: между регионами с максимальным среднегодовым темпом роста (Республика Дагестан)¹² и минимальным (Республика Коми) установлен более чем тридцатикратный разрыв. На подобную дифференциацию обращают внимание и авторы [Земцов, Смелов, 2018], объясняющие ее географическими и природными различиями, уровнем диверсификации и производственной специализацией регионов, их инвестиционными, производственными и экспортными возможностями, концентрацией человеческого капитала.

Динамика создания и регистрации новых компаний в регионах в период 2005–2021 годов была разнонаправленной. Так, регионами — лидерами по среднему *абсолютному значению коэффициента входа*¹³ выступили Республика Татарстан (114,98), Ивановская область (110,42), Вологодская область (109,99) и Санкт-Петербург (108,77), а регионами-аутсайдерами — Чукотский автономный округ (67,10), Магаданская область (62,51), Ставропольский край (60,96) и Республика Калмыкия (60,64). Нетрудно заметить практически двукратную разницу в абсолютных значениях коэффициентов входа у первых и последних.

Подобную ситуацию можно объяснить тем, что Санкт-Петербург и Республика Татарстан являются крупными агломерациями

¹² В работе [Зубаревич, 2009. С. 164] рекомендуется при объяснении подобных высоких темпов роста в Республике Дагестан учитывать «относительную достоверность статистики и влияние эффекта низкой базы».

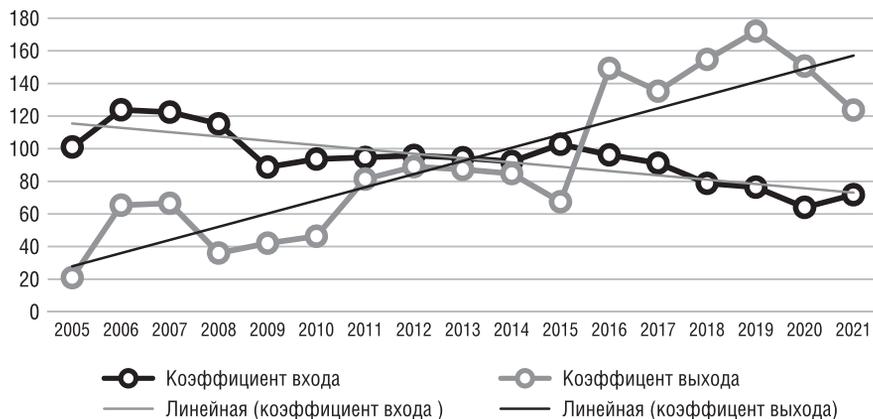
¹³ Коэффициент входа отражает отношение числа регистраций новых компаний к среднегодовому количеству действующих (в расчете на 1000 компаний).

с высокой предпринимательской активностью и сформировавшейся культурой предпринимательства [Баринаева и др., 2018], значительной емкостью рынков и широким разнообразием потребностей покупателей [Баринаева и др., 2022], высокой концентрацией МСП [Земцов и др., 2021]. Наряду с Ивановской областью оба эти региона характеризуются благоприятными институциональными условиями и низкими инвестиционными рисками [Баринаева и др., 2018; Земцов, Бабурин, 2019]. Все регионы-лидеры получают положительные эффекты от роста инвестиций и инноваций в соседних регионах [Демидова, Камалова, 2021]. Город Санкт-Петербург, обладая развитой венчурной инфраструктурой [Земцов и др., 2020], в последние годы проводил активную политику поддержки МСП [Земцов и др., 2021], Ивановская область успешно развивала различные онлайн-бизнес-модели в секторе МСП, а Вологодская область энергично привлекала инвестиции, используя выгоды достаточно крупного потребительского рынка и сохранившиеся производственные фонды [Земцов, Смелов, 2021].

Чукотский автономный округ и Магаданская область — это изолированные, труднодоступные, удаленные от крупных рынков дальневосточные регионы, в которых традиционно низок уровень предпринимательской активности, высоки издержки ведения бизнеса [Земцов, Бабурин, 2019], слаба занятость населения в секторе МСП [Земцов и др., 2021]. Как и Ставропольский край, эти регионы характеризуются высокой долей теневого сектора и неформальной занятости [Баринаева и др., 2022; Земцов, Бабурин, 2019], что может исказить статистику входа фирм. Ставропольский край и Республика Калмыкия — регионы со слаборазвитой промышленностью, преимущественно аграрной специализацией, при этом Республика Калмыкия находится в неблагоприятных климатических условиях [Земцов, Смелов, 2018].

Среднее значение абсолютного показателя входа в целом по стране в рассматриваемом периоде составляло около 94 новых организаций на 1000 действующих. Линия тренда этого индикатора на рис. 2 отражает поступательное снижение относительного числа регистраций на протяжении последних пятнадцати лет. Также заметно, что экономически благополучный период (2005–2008 годы) и периоды восстановительного роста (2010–2012 и 2021 годы) характеризуются увеличением значений этого показателя в целом по стране, а периоды кризисов и локальных рецессий — резким снижением¹⁴.

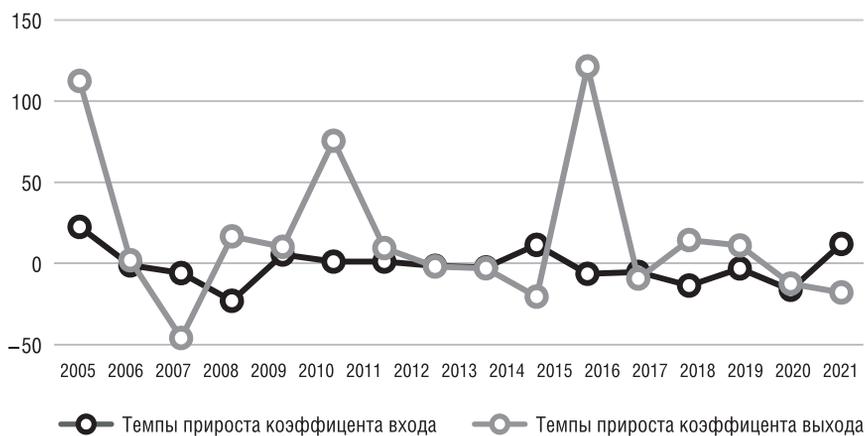
¹⁴ Аналогичные тенденции выявлены и в работах [Образцова, Чепуренко, 2020; Общество и пандемия., 2020].



Источник: расчеты автора по данным ФСТС. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pok-demo-org.html>.

Рис. 2. Динамика абсолютных значений коэффициентов входа и выхода в РФ, 2005–2021 годы

Fig. 2. Change in Absolute Values of Entry and Exit Rates in the Russian Federation, 2005–2021



Источник: расчеты автора по данным ФСТС. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pok-demo-org.html>.

Рис. 3. Темпы прироста значений коэффициентов входа и выхода в РФ, 2006–2021 годы (% к предыдущему году)

Fig. 3. Growth of Entry and Exit Rates in the Russian Federation, 2006–2021 (% change year-over-year)

На рис. 3 можно увидеть, что значения ежегодных темпов прироста коэффициента входа компаний на протяжении периода 2006–2021 годов в целом по России были близки к нулю или находились в отрицательной области (за исключением периодов 2006, 2014–2016 и 2021 годов). Среднее значение темпов прироста ко-

эфициента входа в целом по стране в рассматриваемом периоде составляло $-1,52$. При этом в региональном разрезе динамика темпов изменения этого показателя была разнонаправленной (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Регионы РФ (топ-20) с максимальными и минимальными средними темпами прироста коэффициента входа, 2006-2021 годы (%)

T a b l e 2

Regions of the Russian Federation (Top-20) With Maximum and Minimum Average Growth Rates for Entries, 2006-2021 (%)

Регион с максимальными средними темпами прироста		Регион с минимальными средними темпами прироста	
Республика Калмыкия	12,33	Брянская область	-5,99
Республика Ингушетия	11,54	Чувашская Республика	-5,33
Карачаево-Черкесская Республика	8,70	Сахалинская область	-5,25
Республика Дагестан	6,58	Калининградская область	-5,18
Республика Тыва	6,30	Кировская область	-5,00
Магаданская область	4,85	Республика Коми	-4,78
Чеченская Республика	4,80	Пермский край	-4,55
Республика Северная Осетия	3,92	Владимирская область	-4,37
Чукотский автономный округ	3,85	Томская область	-4,36
Липецкая область	3,44	Архангельская область	-4,33
Республика Адыгея	2,89	Саратовская область	-4,31
Кабардино-Балкарская Республика	2,84	Республика Карелия	-4,28
Республика Бурятия	2,77	Красноярский край	-3,97
г. Москва	2,00	Вологодская область	-3,90
Республика Алтай	2,00	Новосибирская область	-3,86
Ленинградская область	1,70	Астраханская область	-3,80
Курская область	1,43	Тюменская область	-3,72
Курганская область	0,77	Хабаровский край	-3,49
Удмуртская Республика	0,18	Костромская область	-3,39
Краснодарский край	0,13	Волгоградская область	-3,34

Источник: расчеты автора по данным ФСГС. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pok-demo-org.html>.

В ряде регионов вопреки общероссийской тенденции в наблюдаемом периоде зафиксирована положительная динамика средних темпов прироста коэффициента входа, то есть числа вновь созданных компаний, нормированных по среднегодовому значению действующих компаний (табл. 2). Среди таких регионов присутствуют субъекты РФ с разным экономическим и производственным потенциалом, количеством и составом природных, финансовых и трудовых ресурсов, что затрудняет выявление общих законо-

мерностей, объясняющих положительную динамику средних темпов прироста коэффициентов входа. Можно предположить, что для регионов с изначально низкими показателями входа новых компаний наблюдаемое обстоятельство может объясняться эффектом базы¹⁵, а для регионов, являющихся привлекательными для организации хозяйственной деятельности, — высоким уровнем деловой активности и их экономическим потенциалом. Установление этих причин требует отдельного исследования с использованием дополнительных качественных индикаторов.

По основной же части регионов ситуация в целом соответствовала общероссийской: темпы прироста количества вновь создаваемых организаций находились в отрицательной области на протяжении всего рассматриваемого периода. Также на рис. 2 видно, что годом наибольшего спада в абсолютном числе созданных организаций за всё наблюдаемое время стал 2020-й — как в общероссийском масштабе, так и в разрезе отдельных регионов, за исключением Вологодской, Калининградской, Курской и Мурманской областей, в которых был зафиксирован рост этого показателя в 2020 году. Рекордно с 2015 года сократилась и занятость в сфере МСП [Российская экономика..., 2022].

После 2016 года *абсолютные показатели выхода* компаний в целом по России стали устойчиво превышать абсолютные показатели входа. Аналогичная тенденция с этого момента фиксируется и в темпах прироста обоих индикаторов (кроме 2020 года).

Среднее абсолютное значение коэффициента выхода в целом по стране в период 2005–2021 годов составляло около 93, что примерно соответствует среднему абсолютному значению коэффициента входа. Данные табл. 3 демонстрируют, что регионами — лидерами по средним темпам прироста относительного числа вышедших компаний в анализируемом периоде со значительным отрывом от других субъектов Федерации стали города Москва и Санкт-Петербург, а наименьшие темпы выхода наблюдались в Республике Тыва и Брянской области¹⁶.

¹⁵ Так, например, Республика Калмыкия, Магаданская область и Чукотский автономный округ, занимая низшие позиции в рейтинге регионов по критерию абсолютных значений коэффициента входа новых компаний, являются лидерами по темпам прироста этого показателя.

¹⁶ Здесь необходимо уточнить, что основанием для прекращения деятельности, снятия со статистического учета и исключения записи из статистического реестра обычно выступают: ликвидация юридического лица (в том числе по причине банкротства); реорганизация юридического лица; *исключение юридического лица из реестра решением регистрирующего органа*, в том числе: (а) в связи с невозможностью ликвидации юридического лица; (б) в связи с наличием сведений, в отношении которых внесена запись о недостоверности; (в) недействующих юридических лиц; (г) исключенных по прочим основаниям.

Т а б л и ц а 3

Регионы РФ (топ-20) с максимальными и минимальными средними темпами прироста коэффициента выхода, 2006–2021 годы (%)

T a b l e 3

Regions of the Russian Federation (Top-20) With Maximum and Minimum Average Growth Rates for Exits, 2006–2021 (%)

Регион с максимальными средними темпами прироста		Регион с минимальными средними темпами прироста	
г. Санкт-Петербург	122,37	Республика Тыва	3,57
г. Москва	116,92	Брянская область	6,57
Магаданская область	81,87	Владимирская область	6,88
Республика Дагестан	72,01	Новгородская область	7,62
Камчатский край	71,47	Тамбовская область	7,99
Мурманская область	61,82	Республика Адыгея	8,58
Приморский край	58,56	Белгородская область	10,34
Чеченская Республика	56,66	Пензенская область	10,36
Ленинградская область	44,74	Самарская область	11,97
Московская область	42,27	Курганская область	12,20
Республика Саха (Якутия)	40,84	Костромская область	12,47
Свердловская область	37,63	Республика Бурятия	13,11
Тверская область	35,13	Рязанская область	13,36
Новосибирская область	34,62	Волгоградская область	13,60
Липецкая область	33,93	Республика Марий Эл	13,82
Республика Ингушетия	33,62	Сахалинская область	13,82
Нижегородская область	32,63	Чувашская Республика	14,10
Краснодарский край	32,36	Кемеровская область	14,40
Челябинская область	32,09	Чукотский автономный округ	14,79
Кабардино-Балкарская Республика	31,47	Республика Башкортостан	15,14

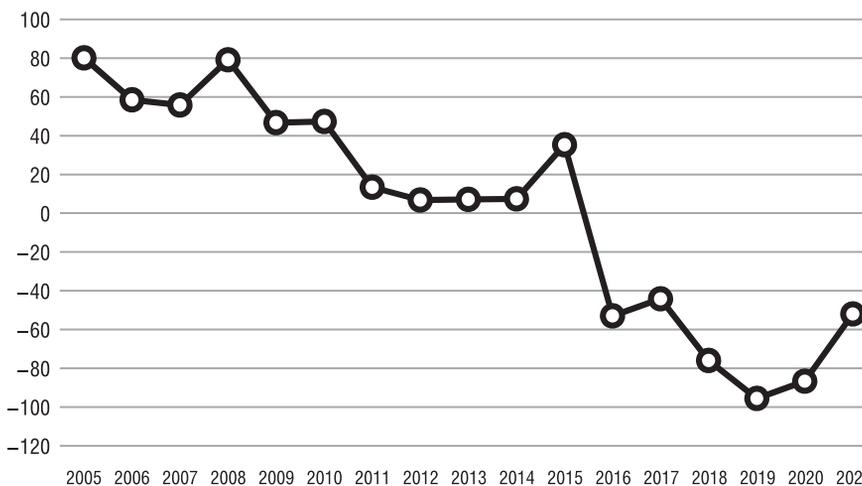
Источник: расчеты автора по данным ФСГС. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pok-demo-org.html>.

По мнению автора, эти результаты объясняются тем, что Москва и Санкт-Петербург традиционно характеризовались как высокими абсолютными параметрами входа и выхода, так и высокими темпами их прироста. Такие значения входа компаний в этих регионах обусловлены емкостью рынков, развитой предпринимательской инфраструктурой, благоприятным деловым климатом и др. Однако оба региона отличаются и значительным уровнем конкуренции, относительно высокой стоимостью ресурсов (производственных и торговых площадей, расходов на оплату труда и т. д.), что в значительной мере определяет количество предпринимательских неудач. Согласно исследованию [Образцова, Чепуренко, 2020b], в указанных регионах выявлено сильное влияние на предпринимательскую активность показателя социально-экономического благополучия населения. Поскольку в последние

годы реальные доходы населения снижались, это могло соответствующим образом сказаться на росте темпов выхода компаний. Также в Москве в последние годы фиксировалось значительное сокращение сектора малого и среднего предпринимательства [Земцов и др., 2021].

Брянская область характеризуется стабильностью параметров демографии компаний — низким средним уровнем как входа, так и выхода хозяйствующих субъектов. Республика Тыва входит в десятку российских регионов с самым низким в стране уровнем социально-экономического развития и в тройку (наряду с Еврейской автономной областью и Чукотским автономным округом) регионов с наименьшим средним за анализируемый период количеством действующих коммерческих компаний. Последнее обстоятельство отчасти объясняет и низкий средний прирост числа выходов компаний.

На рис. 2 также видно, что линия тренда коэффициента выхода отражает поступательный рост относительного числа выбывающих компаний на протяжении последних пятнадцати лет. При этом в 2016 году зафиксирован аномальный всплеск числа прекративших деятельность организаций. По оценкам некоторых исследователей, это обстоятельство связано именно с указанным ранее исключением компаний из статистического реестра по решению регистрирующего органа — Федеральной налоговой службы, начавшей работу по очистке реестра от хозяйствующих субъектов,



Источник: расчеты автора по данным ФСГС. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pok-demo-org.html>.

Рис. 4. Динамика абсолютных значений коэффициента чистого входа в РФ, 2005–2021 годы

Fig. 4. Change in Absolute Values for Net Entry Rates in the Russian Federation, 2005–2021

деятельность которых была фактически прекращена, однако они не были сняты с регистрации (так называемые брошенные предприятия). В результате резко возросло число официальных ликвидаций, отражающее выход фактически давно прекративших деятельность компаний [Бессонова и др., 2021].

Таким образом, в исследуемом периоде 2005–2021 годов в целом по Российской Федерации абсолютные значения показателя чистого входа¹⁷ демонстрировали динамику снижения с 80 до –55 пунктов (рис. 4), несмотря на то что среднее абсолютное значение этого индикатора в пятнадцатилетнем периоде составило лишь –1,8. Максимальные средние по годам абсолютные значения чистого входа были зафиксированы в Республике Бурятия (31,53), Чеченской Республике и Республике Татарстан (около 30), Республике Ингушетия, Московской и Вологодской областях (около 23), а минимальные — в Республике Калмыкия (–51,20), Республике Алтай (–42,76) Магаданской области (–24,92), городе Москве и Тверской области (около –12).

3. Эконометрическая оценка влияния факторов входа и выхода компаний на динамику ВРП

В качестве теоретической основы предлагаемой эконометрической модели использована неоклассическая модель экономического роста Солоу — Свона [Solow, 1956; Swan, 1956], основанная на предположении о взаимозаменяемости базовых факторов производства (труда и капитала). Помимо этих факторов российские исследователи выделяют ряд дополнительных, позволяющих учесть региональную специфику при моделировании динамики ВРП. В их числе: состояние межрегиональной торговли [Изотов, 2018], различные технологические и институциональные факторы [Божечкова, 2013; Демидова, Камалова, 2021; Земцов, 2020; Земцов, Смелов, 2018]; среднедушевые доходы населения и платежеспособный спрос [Бенц, 2020; Галазова, 2012; Ивченко, 2019; Трегуб, Иако, 2022], бюджетные расходы регионов [Васильева и др., 2022; Ивченко, 2019; Невьянцева, Радковская, 2020], уровень инновационного и технологического развития региона [Демидова, Камалова, 2021; Kaneva, Untura, 2018].

Особая роль в экономическом росте и развитии регионов, по мнению ряда российских исследователей, принадлежит фактору человеческого капитала. В качестве его показателей и прокси-переменных используется широкий спектр индикаторов — от об-

¹⁷ Определяется как разница между коэффициентами входа и выхода.

разовательного уровня населения, числа обучающихся, длительности обучения и пр. [Базуева, Радионова, 2020; Бураков и др., 2019; Божечкова, 2013; Луговой и др., 2007; Kaneva, Untura, 2018] до соотношения численности городского и сельского населения регионов [Демидова, Камалова, 2021; Земцов, Смелов, 2018]. Следует отметить, что оценки значимости и вектора влияния человеческого капитала на региональный экономический рост зачастую расходятся. Это обстоятельство может быть связано как с различиями в применяемой методологии, так и с тем, что анализ зачастую охватывает разные временные интервалы и, соответственно, разные этапы экономического развития регионов.

Базовая спецификация предлагаемой модели:

$$\widehat{GRP}_{i,t} = \widehat{\alpha}_{1i,t} + \widehat{\alpha}_{2i} Work_{i,t} + \widehat{\alpha}_3 Invest_{i,t} + \widehat{\alpha}_4 Enter_{i,t-1} + \widehat{\alpha}_5 Exit_{i,t-1} + \gamma_i + e_{i,t}.$$

Зависимой переменной выступают темпы прироста реального ВВП в i -м регионе РФ в t -м году ($GRP_{i,t}$). В качестве базовых объясняющих переменных использованы по годам и регионам темпы прироста занятости ($Work_{i,t}$) и инвестиций в основной капитал ($Invest_{i,t}$). В качестве переменных динамики входа и выхода, влияние которых изучается в настоящем исследовании, выступили темпы прироста коэффициентов входа ($Enter_{i,t-1}$) и выхода ($Exit_{i,t-1}$).

Для устранения потенциальной проблемы эндогенности, обусловленной возможными обратными причинно-следственными связями между показателями экономического роста и динамики входа и выхода компаний, последние приняты с временным лагом в один год. Модель также учитывает ненаблюдаемые индивидуальные различия регионов (фиксированные эффекты) γ_i и случайную ошибку $e_{i,t}$.

В целях повышения надежности оценок и учета потенциального влияния иных факторов экономического роста регионов рассмотрены и другие спецификации модели, включающие в себя ряд контрольных переменных: реальные денежные доходы населения ($Incom_{i,t-1}$)¹⁸, принятые с временным лагом в один год; темпы прироста потребительских расходов домохозяйств в среднем на одного члена ($P_{i,t}$)¹⁹; долю расходов на национальную экономику в совокупных расходах региональных бюджетов ($B_B_rate_{i,t}$)²⁰; ин-

¹⁸ <https://www.fedstat.ru/indicator/31422>.

¹⁹ Рассчитано по данным: <https://www.fedstat.ru/indicator/34007>. Стоимостные значения приведены к базовому периоду (2005 году) с помощью ИПЦ.

²⁰ Рассчитано по данным: Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели» по годам. <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204>.

дикаторы, характеризующие человеческий капитал регионов, — темпы прироста доли городского населения в общей численности населения ($N_p_urban_{i,t}$)²¹; долю лиц с высшим образованием в общей численности занятых региона ($Edu_{i,t}$)²².

Модель охватывает период 2006–2020 годов. Парные корреляции приведены в табл. 4, описательные статистики — в табл. 5. Диагностика коллинеарности по Белсли — Ку — Велшу не выявила сильной или умеренно сильной зависимости между регрессорами модели.

Т а б л и ц а 4

Матрица парных корреляций

T a b l e 4

Matrix of Paired Correlations

GRP	Invest	Work	Enter	Exit	Incom	P	B_B_rate	Edu	N_p_urban	
1,000	0,488	0,301	0,287	0,156	0,490	0,372	-0,040	-0,194	0,004	GRP
	1,000	0,175	0,141	0,079	0,359	0,227	-0,032	-0,141	-0,017	Invest
		1,000	0,113	0,063	0,178	0,135	-0,011	-0,034	-0,006	Work
			1,000	0,274	0,323	0,079	-0,101	-0,166	0,018	Enter
				1,000	0,112	0,048	-0,087	-0,015	-0,031	Exit
					1,000	0,428	-0,092	-0,313	-0,054	Incom
						1,000	-0,050	-0,160	-0,016	P
							1,000	0,174	0,001	B_B_rate
								1,000	-0,007	Edu
									1,000	N_p_urban

Т а б л и ц а 5

Описательные статистики переменных

T a b l e 5

Descriptive Statistics for Variables

Переменная	Среднее	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
GRP	2,58	4,91	-19,6	26,4
Work	-0,04	4,26	-28,1	63,0
Invest	5,34	20,2	-66,1	140,0
Enter	-1,24	19,1	-64,7	181,0
Exit	30,0	109,4	-88,0	1603
Incom	3,27	7,09	-18,4	32,4
P	4,16	15,4	-70,8	215,0
B_B_rate	0,174	0,0647	0,0175	0,869
Edu	28,7	5,97	15,7	51,8
N_p_urban	0,164	1,22	-10,2	32,3

²¹ Рассчитано по данным: <https://www.fedstat.ru/indicator/36057>.

²² https://rosstat.gov.ru/labour_force.

В табл. 6 представлены результаты оценивания четырех вариантов спецификации модели. Заметно прерывание монотонного убывания значений информационного критерия Шварца в четвертой спецификации в силу увеличения числа регрессоров до девяти и возрастания сложности модели. При этом информационный критерий Акаике (в меньшей степени «штрафующий» свободные параметры модели) указывает на более высокое качество четвертой спецификации. Также заметно, что оценки коэффициентов перед объясняющими переменными и векторы влияния этих переменных во всех спецификациях сравнительно близки.

В соответствии с неоклассическим подходом ожидалось положительное влияние на зависимую переменную факторов роста инвестиций в основной капитал и занятости. Оценка базовых переменных модели показала, что изменение фактора капитала

Т а б л и ц а 6

Результаты оценивания модели

Table 6

Evaluation Results From the Model

Зависимая переменная GRP	Варианты спецификации модели			
	1	2	3	4
Const	1,991*** (0,047)	1,809*** (0,078)	2,472*** (0,326)	4,480*** (1,192)
Work	0,262*** (0,051)	0,230*** (0,040)	0,218*** (0,039)	0,216*** (0,037)
Invest	0,111*** (0,009)	0,101*** (0,008)	0,085*** (0,007)	0,083*** (0,007)
Enter (t-1)		0,048*** (0,013)	0,051*** (0,012)	0,049*** (0,012)
Exit (t-1)		0,006*** (0,001)	0,004*** (0,001)	0,004*** (0,001)
Incom (t-1)			0,053*** (0,016)	0,037* (0,018)
P			0,061*** (0,014)	0,060*** (0,014)
B_B_rate			-5,335*** (1,797)	-4,848*** (1,835)
Edu				-0,071* (0,039)
N_p_urban				0,117** (0,053)
Число наблюдений	1196	1115	1105	1105
LSDV R ²	0,34	0,38	0,42	0,43
Within-R ²	0,29	0,33	0,37	0,38
Стандартная ошибка модели	4,09	3,91	3,72	3,71
Критерий Шварца	7261	6705	6559	6568
Критерий Акаике	6843	6283	6123	6122

Примечания: 1. В скобках указаны робастные стандартные ошибки. 2. *** — $p < 0,01$, ** — $p < 0,05$, * — $p < 0,1$.

в исследуемый период на 1% повышало темпы прироста ВРП примерно на 0,08%, а изменение фактора труда — на 0,2% (наиболее значимый фактор).

Также предполагалось, что с изменением ВРП будет положительно связан фактор изменения реальных доходов населения, что установлено в исследованиях ряда отечественных авторов (см., например, [Базуева, Радионова, 2020; Ивченко, 2019])²³. Модель подтвердила такое влияние: изменение реальных денежных доходов населения на 1% приводило к изменению темпов прироста ВРП в будущем периоде примерно на 0,04%.

В соответствии с кейнсианской концепцией, отмечающей положительное влияние платежеспособного спроса на экономический рост за счет мультипликативного воздействия на производство и занятость, ожидалось соответствующее влияние и фактора потребительских расходов²⁴. Оценки модели показали, что изменение роста среднедушевых потребительских расходов домохозяйств на 1% приводило в анализируемом периоде к росту ВРП в среднем на 0,06%.

Оказалось значимым и отрицательным влияние доли расходов на национальную экономику в совокупных расходах региональных бюджетов. Этот результат противоречит результатам отдельных исследований, в которых выявлена положительная роль в экономическом росте регионов как совокупных бюджетных расходов²⁵, так и их отдельных компонентов, например расходов на социальные нужды²⁶. Однако результат, полученный в настоящей работе, согласуется с данными исследования [Васильева и др., 2022], авторы которого, поддерживая тезис о потенциальном положительном влиянии госрасходов на экономический рост, отмечают, что в российских регионах расходы на национальную экономику являются фактором, препятствующим росту в краткосрочной и среднесрочной перспективе в силу неэффективной работы финансируемых секторов экономики (в частности, ЖКХ).

Оценки факторов, связанных с человеческим капиталом, показали в модели разнонаправленное влияние.

Так, темпы прироста доли городского населения значимо и положительно влияли на экономический рост в регионах — измене-

²³ Следует отметить, что в исследовании [Трегуб, Иако, 2022] влияние этого фактора признается незначимым и ухудшающим тестовые статистики при включении его в различные спецификации моделей.

²⁴ Положительное влияние этого фактора подтверждается и в работе [Трегуб, Иако, 2022].

²⁵ См., например, [Невьянцева, Радковская, 2020].

²⁶ См., например, [Ивченко, 2019].

ние этой доли на 1% приводило к росту ВРП на 0,11%. К аналогичному выводу о положительном влиянии этого фактора приходят и авторы работы [Демидова, Камалова, 2021], объясняя его более высокой производительностью труда городского населения, а также авторы статьи [Земцов, Смелов, 2018], утверждающие, что сконцентрированный в крупных городах человеческий капитал значим для развития российских регионов.

Вместе с тем индикатор доли лиц с высшим образованием в общей численности занятых региона продемонстрировал в анализируемом периоде отрицательное влияние на региональный экономический рост. В этом результате имеется определенный парадокс, поскольку более квалифицированные трудовые ресурсы должны создавать и лучшие возможности для экономического роста и развития регионов. На это обстоятельство ссылаются в работе [Луговой и др., 2007], в которой установлено положительное влияние показателей числа аспирантов на 10 тыс. чел. и доли лиц с послевузовским образованием, и в исследовании [Божечкова, 2013. С. 96], где подтверждена значимость высшего образования для экономического роста регионов, специализирующихся на обрабатывающих отраслях промышленности.

Однако, по всей видимости, такое влияние зависит от специфики экономического развития российских регионов.

Так, авторы работы [Базуева, Радионова, 2020], получив обратную зависимость между количеством занятых с высшим образованием в экономике региона и ВРП, объясняют это обстоятельство тем, что регионы ориентируются в своем развитии прежде всего на иные факторы, нежели человеческий капитал. Также в исследовании [Земцов, Смелов, 2018. С. 99] установлено, что влияние доли занятого городского населения с высшим образованием значительно уменьшилось, поскольку сократилась отдача от ставшего повсеместным высшего образования и в последние годы развивались отрасли и регионы, не требующие высокой доли работников с высшим образованием. Отрицательное влияние человеческого капитала на региональный экономический рост выявлено и в работе [Бураков и др., 2019].

Что касается показателей динамики компаний, то автор настоящей статьи прогнозировал положительное влияние темпов изменения коэффициента входа и отрицательное — коэффициента выхода.

Демографическая динамика компаний влияла на параметры ВРП в последующий год таким образом: увеличение темпов прироста коэффициента входа на 1% повышало темпы прироста ВРП

в регионах выборки в среднем на 0,05%. При этом, вопреки ожиданиям, фактор выхода компаний также положительно влиял на динамику темпов прироста ВРП, что может свидетельствовать о выходе в первую очередь малопродуктивных компаний с низкой производительностью. Этот тезис подтверждается результатами ряда исследований в различных секторах, согласно которым средняя производительность в сегменте компаний, покинувших отрасль, ниже средней производительности выживших²⁷. Очевидно, что изначальная производительность большинства новых фирм весьма низка. Выход малопродуктивных компаний с низкими показателями роста приводит к перераспределению производственных ресурсов и объемов выпуска в пользу выживших и более продуктивных компаний, увеличивая рыночные доли последних. Выжившие компании, в свою очередь, со временем не только догоняют по производительности старожилов²⁸, но и получают шанс выйти в отраслевые лидеры. В конечном счете эти процессы приводят к приросту суммарной производительности отрасли, что положительно сказывается на соответствующих параметрах совокупного экономического роста.

Необходимо отметить, что, несмотря на значимость и сопоставимость оценок коэффициентов во всех вариантах спецификации модели, возможна их неполнота, пропуск других потенциально значимых переменных. К последним следует отнести как уже упомянутые выше институциональные и технологические характеристики регионов, уровень развития межрегиональной торговли, так и отдельные социальные, демографические, географические и природные характеристики. При этом включение отдельных из указанных индикаторов в модель ограничено по причинам отсутствия достоверной статистики или возникающей проблемы мультиколлинеарности. Следует допускать, что в альтернативных вариантах спецификации модели могут наблюдаться определенные изменения в оценках влияния динамики входа и выхода компаний на региональный экономический рост. Однако предсказать вектор таких изменений без специального исследования сложно. Вероятно, не полностью устранена и потенциальная проблема эндогенности как из-за пропусков отдельных существенных пере-

²⁷ См., например, [Бессонова и др., 2021; Baldwin, Gu, 2006].

²⁸ Так, исследования по странам Европейского союза демонстрируют, что с учетом отраслевых, территориальных и временных условий молодые выжившие фирмы в Бельгии и Франции примерно через 10 лет приближаются к уровню производительности фирм, действующих свыше 20 лет. При этом в Италии и Испании этот процесс занимает гораздо больше времени [Modery et al., 2021].

менных (в том числе ненаблюдаемых), так и в силу возможного наличия двусторонней причинно-следственной связи между темпами изменения ВРП и потребительских расходов в регионах.

Заключение

По результатам проведенного исследования можно сформулировать следующие основные выводы.

1. Наблюдаемое замедление темпов роста российской экономики, закрепляя ее отставание от мировой, негативно сказывается на перспективах достижения долгосрочных целей социально-экономического развития страны. Такое отставание будет еще ярче проявляться на региональном уровне в силу значительной дифференциации российских регионов.

2. Для прерывания негативных тенденций необходима реализация адекватной региональной политики экономического роста, одним из инструментов которой может выступить ускорение динамики компаний. Результаты моделирования показали, что последняя являлась фактором регионального экономического роста. Наряду с базовыми факторами роста ВРП: уровнем занятости, инвестициями в основной капитал, реальными денежными доходами населения и потребительскими расходами домохозяйств — заметно влияние и нормированных показателей входа и выхода компаний.

3. Установлено, что в период 2005–2021 годов динамика создания новых компаний в российских регионах существенно различалась, при этом зафиксирована практически двукратная разница в абсолютных значениях коэффициентов входа между регионами-лидерами и регионами-аутсайдерами.

Сравнения по регионам и годам темпов прироста коэффициентов входа и выхода компаний с темпами прироста ВРП указывают на проциклический характер динамики первого (до 2016 года) и умеренно контрциклический характер динамики второго.

Средние за период 2005–2021 годов значения индикаторов входа и выхода компаний по субъектам РФ демонстрировали сравнительно близкую динамику, что соответствующим образом отразилось и на среднем уровне показателя чистого входа (–1,8). Однако после 2016 года абсолютные показатели выхода компаний в целом по Российской Федерации стали устойчиво превышать абсолютные показатели входа. Аналогичная тенденция с этого момента стала фиксироваться и в темпах прироста обоих индикаторов (кроме постковидного 2021 года).

4. В связи со сложившейся геополитической обстановкой в перспективе следует ожидать усиления влияния на предприни-

мательскую и инвестиционную активность в России факторов внешней конъюнктуры мировых рынков и неопределенности экономической ситуации внутри страны. Российская экономика может оказаться в условиях длительной изоляции от мировых финансовых и потребительских рынков, дефицита важнейших производственных ресурсов, что способно негативным образом сказаться на развитии отраслевой динамики. Экономические предпосылки для преодоления негативных тенденций могут быть сформированы в тех отраслях и регионах, где эффективно решаются проблемы поддержания деловой активности и сохранения рабочих мест, стимулирования притока молодых и инновационных компаний с высоким потенциалом роста. Представляется, что будущее регионального экономического развития будет зависеть не столько от общего числа вновь создаваемых компаний, сколько от успешно выживающих и быстро развивающихся на начальных этапах своего жизненного цикла. Поэтому государственная политика в этой области должна ориентироваться на повышение доли сегмента российских компаний именно с высоким потенциалом роста, а также его приоритетную поддержку и развитие.

5. Сегодня известен целый ряд потенциальных направлений формирования, развития и повышения устойчивости качественного российского предпринимательства. Российскими экономистами сформулированы ключевые принципы совершенствования государственной политики в отношении малого предпринимательства (см., например, [Образцова, Чепуренко, 2020а]), а также выработки ее эффективных мер (см., например, [Земцов и др., 2020]). Справедливо отмечается, что в силу различий региональных условий осуществления предпринимательства в РФ необходима адаптация таких мер для разных типов регионов и региональных предпринимательских экосистем [Образцова, Чепуренко, 2020а]. Целевыми ориентирами современной российской политики в области развития и поддержки предпринимательства должны выступать «повышение плотности и связанности бизнес-агентов, масштабирование действующих бизнесов, повышение их разнообразия и технологическое усложнение» [Земцов и др., 2021. С. 89].

Способствовать достижению этих целей будут улучшение условий предпринимательства в России и снижение рисков для бизнеса; упрощение административных процедур, включая проверки, лицензирование и получение разрешений [Земцов и др., 2021]; расширение доступа к финансовым ресурсам; развитие инфраструктуры поддержки стартапов, цифровая трансформация бизнеса, сокращение цифрового неравенства в регионах; широкая

популяризация предпринимательства [Антонова и др., 2020; Земцов и др., 2020].

Некоторые шаги нашли свое отражение в принятых в 2022 году антикризисных мерах Правительства РФ.

Так, среди инструментов правительственных мер, потенциально *способствующих входу новых компаний*, следует упомянуть мораторий на проверки соблюдения коммерческими компаниями валютного законодательства, смягчение ответственности за совершение правонарушений в области предпринимательской деятельности, льготное кредитование, программы повышения цифровой грамотности предпринимателей и поддержки использования цифровых инструментов для запуска и развития онлайн-бизнеса.

Среди инструментов, потенциально *способствующих выживанию компаний*, можно выделить продление срочных лицензий и разрешений, изменение сроков подтверждения компаниями их соответствия лицензионным требованиям; мораторий на возбуждение дел о банкротстве по заявлениям кредиторов; освобождение от уплаты таможенных пошлин в отношении производственных ресурсов, ввозимых в рамках реализации инвестиционных проектов; упрощение механизма заключения специальных инвестиционных контрактов.

Для сектора информационных технологий отдельно предусмотрены инструменты налогового стимулирования, упрощение порядка трудоустройства иностранных специалистов, выделение грантов на перспективные разработки, исключение из плана текущих проверок и надзорных мероприятий. Для системообразующих компаний запланировано предоставление кредитов по льготным ставкам и госгарантий, субсидирование отдельных производственных расходов.

Представляется, что сформированный портфель мер выступит катализатором динамики российских компаний, которая, в свою очередь, положительно скажется на экономическом росте и развитии регионов.

Литература

1. Антонова М. П., Баринаева В. А., Громов В. В., Земцов С. П., Красносельских А. Н., Милоголов Н. С., Потапова А. А., Царева Ю. В. Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта. М.: Дело, 2020.
2. Базуева Е. В., Радионова М. В. Эконометрическая оценка влияния социальных индикаторов на динамику регионального экономического роста (на примере субъектов Приволжского федерального округа) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2020. Т. 13. № 2. С. 56–70.

3. *Баринова В. А., Гладкий А. С., Демидова К. В., Земцов С. П., Михайлов А. А., Петросян Л. Г., Петряева А. В., Семенова Р. И., Хлал Ш., Царева Ю. В.* Малый и средний бизнес в регионах России: тренды, драйверы и антикризисная политика: национальный доклад. М.: РАНХиГС; АИРР, 2022.
4. *Баринова В. А., Земцов С. П., Царева Ю. В.* Предпринимательство и институты: есть ли связь на региональном уровне в России? // *Вопросы экономики.* 2018. № 6. С. 92–116.
5. *Бенц Д. С.* Моделирование факторов экономического роста регионов Урала и РФ // *Journal of New Economy.* 2020. Т. 21. № 3. С. 112–131.
6. *Бессонова Е. В., Мякишева С. М., Цветкова А. Н.* Кто выходит с рынка в период пандемии // *Вопросы экономики.* 2021. № 10. С. 113–133.
7. *Божечкова А. В.* Эконометрическое моделирование влияния человеческого капитала на экономический рост в регионах России // *Аудит и финансовый анализ.* 2013. № 1. С. 90–99.
8. *Бураков Н. А., Бухвальд Е. М., Кольчугина А. В., Рубинштейн А. Я., Славинская О. А., Слуцкий Л. Н.* Региональный индекс экономического развития и ранжирование субъектов Российской Федерации / Под ред. Е. М. Бухвальда, А. Я. Рубинштейна (препринт). М.: Институт экономики РАН, 2019. http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Bukhvald_Rubinstein_paper_2019.pdf.
9. *Васильева Р. И., Войтенков В. А., Уразбаева А. Р.* Влияние структуры государственных расходов на экономический рост в российских регионах // *Общество и экономика.* 2022. № 12. С. 125–141.
10. *Виленский А. В., Домнина И. Н., Маевская Л. И.* Воздействие не крупного предпринимательства на социально-экономическое развитие регионов Российской Федерации: научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2018.
11. *Галазова С. С.* Региональные факторы экономического роста: современные тенденции // *Terra Economicus.* 2012. Т. 10. № 4. Ч. 2. С. 141–143.
12. *Демидова О. А., Камалова Э.* Пространственно-эконометрическое моделирование экономического роста российских регионов: имеют ли значение институты? // *Экономическая политика.* 2021. Т. 16. № 2. С. 34–59.
13. *Дробышевский С., Луговой О., Астафьева Е., Полевой Д., Козловская А., Трунин П., Ледерман Л.* Факторы экономического роста в регионах РФ. Публикации Консорциума по вопросам прикладных экономических исследований. М.: ИЭПП, 2005.
14. *Земцов С. П.* Институты, предпринимательство и региональное развитие в России // *Журнал Новой экономической ассоциации.* 2020. № 2. С. 168–180.
15. *Земцов С. П., Бабурин В. Л.* Предпринимательские экосистемы в регионах России // *Региональные исследования.* 2019. № 2. С. 4–14.
16. *Земцов С. П., Смелов Ю. А.* Факторы регионального развития в России: география, человеческий капитал или политика регионов // *Журнал Новой экономической ассоциации.* 2018. Т. 40. № 4. С. 84–108.
17. *Земцов С. П., Царева Ю. В., Салимова Д. Р., Баринова В. А.* Занятость в малом и среднем бизнесе в России: в поисках факторов роста // *Вопросы экономики.* 2021. № 12. С. 66–93.
18. *Земцов С. П., Чепуренко А. Ю., Баринова В. А., Красносельских А. Н.* Новая предпринимательская политика для России после кризиса 2020 года // *Вопросы экономики.* 2020. № 10. С. 44–67.
19. *Зубаревич Н. В.* Региональное развитие и региональная политика в России // *ЭКО.* 2014. № 4. С. 7–27.
20. *Зубаревич Н. В.* Региональное развитие и региональная политика за десятилетие экономического роста // *Журнал Новой экономической ассоциации.* 2009. № 1–2. С. 161–174.

21. Зубаревич Н. В. Регионы России в период пандемии: социально-экономическая динамика и доходы бюджетов // Журнал новой экономической ассоциации. 2021. Т. 51. № 3. С. 208–218.
22. Иванова А. И., Кравченко Н. А. Влияние региональных условий на бизнес-демографию российских ИТ-компаний // Вопросы экономики. 2022. № 5. С. 79–98.
23. Ивченко Ю. С. Определение основных факторов уровня валового регионального продукта методами эконометрического моделирования по совокупности регионов Российской Федерации // Статистика и экономика. 2019. Т. 16. № 6. С. 4–18.
24. Изотов Д. А. Экономический рост и торговля российских регионов // Пространственная экономика. 2018. № 4. С. 92–114.
25. Лаврентьев А. С., Криничанский К. В. Экономический рост регионов: анализ на основе комплементарных факторов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2020. Т. 14. № 2. С. 28–36.
26. Луговой О., Дашкеев В., Мазаев И., Фомченко Д., Поляков Е., Хехт А. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах. М.: ИЭПП, 2007.
27. Невьянцева Л. С., Радковская Е. В. Использование экономико-математического моделирования в исследовании величины валового регионального продукта // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова. 2020. № 1. С. 147–157.
28. Образцова О. И., Чепуренко А. Ю. Политика в отношении МСП в РФ: обновление после пандемии? // Вопросы государственного и муниципального управления. 2020а. № 3. С. 71–95.
29. Образцова О. И., Чепуренко А. Ю. Предпринимательская активность в России и ее межрегиональные различия // Журнал Новой экономической ассоциации. 2020б. Т. 14. № 2. С. 199–211.
30. Общество и пандемия: опыт и уроки борьбы с COVID-19 в России / Под ред. В. А. Мау, Г. И. Идрисова, Я. И. Кузьмина, А. Д. Радыгина, В. А. Садовниченко, С. Г. Синельникова-Мурылева. М., 2020.
31. Российская экономика в 2021 году. Тенденции и перспективы. Вып. 43 / Под науч. ред. А. Л. Кудрина, В. А. Мау, А. Д. Радыгина, С. Г. Синельникова-Мурылева. М.: Изд-во Института Гайдара, 2022.
32. Трегуб И. В., Иако М. Эконометрический анализ эффективности государственных мер финансового стимулирования развития региона // Финансы: теория и практика. 2022. Т. 26. № 3. С. 129–145.
33. Acs Z., Armington C. Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities // Regional Studies. 2004. Vol. 38. No 8. P. 911–927.
34. Ashcroft B., Plotnikova M., Macritchie D. New Firm Formation in British Counties: Comparing the 1990s with the 1980s. Centre for Public Policy for Regions Working Paper. No 6. 2007.
35. Asturias J., Hur S., Kehoe T., Ruhl K. Firm Entry and Exit and Aggregate Growth. FRB of Cleveland Working Paper. No 19-03R. 2020.
36. Audretsch D., Thurik R. Linking Entrepreneurship to Economic Growth. OECD Science, Technology and Industry Working Papers. No 2. 2001.
37. Baldwin J., Gu W. Plant Turnover and Productivity Growth in Canadian Manufacturing // Industrial and Corporate Change. 2006. Vol. 15. No 3. P. 417–465.
38. Baptista R., Preto M. New Firm Formation and Employment Growth: Regional and Business Dynamics // Small Business Economics. 2011. No 36. P. 419–442.
39. Bartelsman E., Haltiwanger J., Scarpetta S. Measuring and Analyzing Cross-Country Differences in Firm Dynamics. Producer Dynamics: New Evidence From Micro Data. National Bureau of Economic Research Inc. 2009. P. 15–76.

40. *Bishop P., Shilcof D.* The Spatial Dynamics of New Firm Births During an Economic Crisis: The Case of Great Britain, 2004–2012 // *Entrepreneurship & Regional Development*. 2016. Vol. 29. No 3. P. 1–23.
41. *Brixy U., Grotz R.* Regional Patterns and Determinants of Birth and Survival of New Firms in Western Germany // *Entrepreneurship & Regional Development*. 2007. Vol. 19. No 4. P. 293–312.
42. *Business Dynamism During the COVID-19 Pandemic: Which Policies for an Inclusive Recovery?* OECD, 2021.
43. *Calvino F., Criscuolo C., Ikeuchi K., Menon C.* Start-up Dynamics in Japan: Comparative Evidence From the Dynemp V. 2 Database // *JER*. 2017. No 68. P. 188–199.
44. *Chun H., Kwon H.* Empirical Studies on Firm Dynamics, Job Creation and Productivity Growth in East Asia and Beyond: Introduction // *The Japanese Economic Review*. 2017. Vol. 68. No 2, P. 135–136.
45. *Dejardin M.* Linking Net Entry to Regional Economic Growth // *Small Business Economics*. 2011. Vol. 36. P. 443–460.
46. *Delfmann H., Koster S.* The Effect of New Business Creation on Employment Growth in Regions Facing Population Decline // *The Annals of Regional Science*. 2016. Vol. 56. P. 33–54.
47. *Estrin S., Prevezer M.* A Survey on Institutions and New Firm Entry: How and Why Do Entry Rates Differ in Emerging Markets? // *Economic Systems*. 2010. Vol. 34. No 3. P. 289–308.
48. *Gajewski P., Kutan A.* Determinants and Economic Effects of New Firm Creation: Evidence From Polish Regions // *Eastern European Economics*. 2018. Vol. 56. No 3. P. 201–222.
49. *Haltiwanger J., Jarmin R., Kulick R., Miranda J.* High Growth Young Firms: Contribution to Job Growth, Revenue Growth and Productivity // *Measuring Entrepreneurial Businesses: Current Knowledge and Challenges* / Ed. by J. Haltiwanger, E. Hurst, J. Miranda. Chicago, IL: University of Chicago Press, 2015. P. 1–73.
50. *Hathaway I., Litan R.* Declining Business Dynamism in the United States: A Look at States and Metros. Washington: The Brookings Institution, 2014.
51. *Kaneva M. A., Untura G. A.* Interrelation of R&D, Knowledge Spillovers, and Dynamics of the Economic Growth of Russian Regions // *Regional Research of Russia*. 2018. Vol. 8. No 1. P. 84–91.
52. *Kharroubi E.* Growth Expectations and the Dynamics of Firm Entry. BIS Working Papers. No 1036. 2022.
53. *Krasniqi B., Lajqi S.* Gibrat's Law And Jovanovic's Learning Theory: An Empirical Test for Small Firms in A Post-conflict Economic Setting // *Ekonomski pregled*. 2018. B. 69. No 3. S. 251–268.
54. *Modery W., Valderrama M.* Key Factors Behind Productivity Trends in EU Countries. Occasional Paper Series 268. European Central Bank. 2021.
55. *Pe'er A., Vertinsky I.* Firm Exits as a Determinant of New Entry: Is There Evidence of Local Creative Destruction? // *Journal of Business Venturing*. 2008. Vol. 23. No 3. P. 280–306.
56. *Salman A., Zampatti D., Shukur G.* Macroeconomic Determinants, Innovation and the Birth of New Firms: Negative Binomial Regression Approach // *International Journal of Economics and Finance*. 2013. Vol. 5. No 11. P. 72–81.
57. *Shane S.* Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs Is Bad Public Policy // *Small Business Economics*. 2009. Vol. 33. No 2. P. 141–149.
58. *Siemer M.* Firm Entry and Employment Dynamics in the Great Recession. FEDS Working Paper. No 56. 2014.
59. *Solow R.* A Contribution to the Theory of Economic Growth // *The Quarterly Journal of Economics*. 1956. No 1. P. 65–94.
60. *Swan T.* Economic Growth and Capital Accumulation // *Economic Record*. 1956. Vol. 32. P. 334–361.

61. Van Stel A., Suddle K. The Impact of New Firm Formation on Regional Development in the Netherlands // *Small Business Economics*. 2008. Vol. 30. P. 31–47.

References

1. Antonova M. P., Barinova V. A., Gromov V. V., Zemtsov S. P., Krasnoselskikh A. N., Milogolov N. S., Potapova A. A., Tsareva Yu. V. *Razvitie malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii v kontekste realizatsii natsional'nogo proekta [Development of Small and Medium-Sized Enterprises in Russia in the Context of the Implementation of the National Project]*. Moscow, Delo, 2020. (In Russ.)
2. Bazueva E. V., Radionova M. V. Ekonometricheskaya otsenka vliyaniya sotsial'nykh indikatorov na dinamiku regional'nogo ekonomicheskogo rosta (na primere sub'ektov Privolzhskogo federal'nogo okruga) [Econometric Assessment of Social Indicators' Influence on Regional Economic Growth Dynamics (Case Study of the Constituent Subdivisions of the Volga Federal District)]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz [Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast]*, 2020, vol. 13, no. 2, pp. 56–70. DOI:10.15838/esc.2020.2.68.4. (In Russ.)
3. Barinova V. A., Gladkiy A. S., Demidova K. V., Zemtsov S. P., Mikhaylov A. A., Petrovskiy L. G., Petryaeva A. V., Semenova R. I., Khlal Sh., Tsareva Yu. V. *Malyi i sredniy biznes v regionakh Rossii: trendy, drayvery i antikrizisnaya politika: natsional'nyy doklad [Small and Medium-Sized Businesses in Russia's Regions: Trends, Drivers and Anti-Crisis Policy. National Report]*. Moscow, RANEP, Association of Innovative Regions of Russia, 2022. (In Russ.)
4. Barinova V. A., Zemtsov S. P., Tsareva Yu. V. Predprinimatel'stvo i instituty: est' li svyaz' na regional'nom urovne v Rossii? [Entrepreneurship and Institutions: Is There a Relationship at the Regional Level in Russia?]. *Voprosy ekonomiki*, 2018, no. 6, pp. 92–116. DOI:10.32609/0042-8736-2018-6-92-116. (In Russ.)
5. Bents D. S. Modelirovanie faktorov ekonomicheskogo rosta regionov Urala i RF [Modeling of Economic Growth Factors in the Urals and the Russian Federation]. *Journal of New Economy*, 2020, vol. 21, no. 3, pp. 112–131. (In Russ.)
6. Bessonova E. V., Myakisheva S. M., Tsvetkova A. N. Kto vykhodit s rynka v period pandemii [Market Exits During the Pandemic]. *Voprosy ekonomiki*, 2021, no. 10, pp. 113–133. DOI:10.32609/0042-8736-2021-10-113-133. (In Russ.)
7. Bozhechkova A. V. Ekonometricheskoe modelirovanie vliyaniya chelovecheskogo kapitala na ekonomicheskii rost v regionakh Rossii [Econometric Modeling of the Impact of Human Capital on Economic Growth in the Regions of Russia]. *Audit i finansovyy analiz [Audit and Financial Analysis]*, 2013, no. 1, pp. 90–99. (In Russ.)
8. Burakov N. A., Bukhvald E. M., Kolchugina A. V., Rubinstein A. Ya., Slavinskaya O. A., Slutskiy L. N. Regional'nyy indeks ekonomicheskogo razvitiya i ranzhirovanie sub'ektov Rossiyskoy Federatsii (preprint) [Regional Index of Economic Development and Ranking of the Constituent Districts of the Russian Federation (Preprint)], ed. by E. M. Bukhvald, A. Ya. Rubinstein. *Institut ekonomiki RAN [Institute of Economics RAS]*, 2019. http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Bukhvald_Rubinstein_paper_2019.pdf. (In Russ.)
9. Vasileva R. I., Voytenkov V. A., Urazbaeva A. R. Vliyanie struktury gosudarstvennykh raskhodov na ekonomicheskii rost v rossiyskikh regionakh [The Influence of the Structure of Government Spending on Economic Growth in Russian Regions]. *Obshchestvo i ekonomika [Society and Economics]*, 2022, no. 12, pp. 125–141. DOI 10.31857/S020736760023432-4. (In Russ.)
10. Vilenskiy A. V., Domnina I. N., Maevskaya L. I. Vozdeystvie nekrupnogo predprinimatel'stva na sotsial'no-ekonomicheskoe razvitie regionov Rossiyskoy Federatsii: nauchnyy doklad [The Impact of Small-Scale Entrepreneurship on the Socio-Economic Development of the Regions of the Russian Federation (Scientific Report)]. *Institut ekonomiki RAN [Institute of Economics RAS]*, 2018. (In Russ.)

11. Galazova S. S. Regional'nye faktory ekonomicheskogo rosta: sovremennye tendentsii [Regional Factors of Economic Growth: Current Trends]. *Terra Economicus*, 2012, vol. 10, no. 4, pp. 141-143. (In Russ.)
12. Demidova O. A., Kamalova E. Prostranstvenno-ekonometricheskoe modelirovanie ekonomicheskogo rosta rossiyskikh regionov: imeyut li znachenie instituty? [Spatial-Econometric Modeling of Economic Growth of Russian Regions: Do Institutions Matter?] *Ekonomicheskaya politika [Economic Policy]*, 2021, vol. 16, no. 2, pp. 34-59. DOI:10.18288/1994-5124-2021-2-34-59. (In Russ.)
13. Drobyshevskiy S., Lugovoy O., Astafeva E., Polevoy D., Kozlovskaya A., Trunin P., Lederman L. *Faktory ekonomicheskogo rosta v regionakh RF. Publikatsii Konsortsiuma po voprosam prikladnykh ekonomicheskikh issledovaniy [Factors of Economic Growth in the Regions of the Russian Federation. Publications of the Consortium on Applied Economic Research]*. Moscow, Gaidar Institute for Economic Policy, 2005. (In Russ.)
14. Zemtsov S. P. Instituty, predprinimatel'stvo i regional'noe razvitiye v Rossii [Institutions, Entrepreneurship and Regional Development in Russia]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2020, vol. 46, no. 2, pp. 168-180. DOI:10.31737/2221-2264-2020-46-2-9. (In Russ.)
15. Zemtsov S. P., Baburin V. L. Predprinimatel'skie ekosistemy v regionakh Rossii [Entrepreneurial Ecosystems in the Regions of Russia]. *Regional'nye issledovaniya [Regional Studies]*, 2019, no. 2, pp. 4-14. (In Russ.)
16. Zemtsov S. P., Smelov Yu. A. Faktory regional'nogo razvitiya v Rossii: geografiya, chelovecheskiy kapital ili politika regionov [Factors of Regional Development in Russia: Geography, Human Capital or Regional Politics]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2018, vol. 40, no. 4, pp. 84-108. DOI:10.31737/2221-2264-2018-40-4-4. (In Russ.)
17. Zemtsov S. P., Tsareva Yu. V., Salimova D. R., Barinova V. A. Zanyatost' v malom i srednem biznese v Rossii: v poiskakh faktorov rosta [Small and Medium-Sized Enterprises in Russia: In Search of Employment Growth Factors]. *Voprosy ekonomiki*, 2021, no. 12, pp. 66-93. DOI:10.32609/0042-8736-2021-12-66-93. (In Russ.)
18. Zemtsov S. P., Chepurenko A. Yu., Barinova V. A., Krasnoselskih A. N. Novaya predprinimatel'skaya politika dlya Rossii posle krizisa 2020 goda [New Entrepreneurship Policy in Russia After the 2020 Crisis]. *Voprosy ekonomiki*, 2020, no. 10, pp. 44-67. DOI:10.32609/0042-8736-2020-10-44-67. (In Russ.)
19. Zubarevich N. V. Regional'noe razvitiye i regional'naya politika v Rossii [Regional Development and Regional Policy in Russia]. *EKO [ECO]*, 2014, no. 4, pp. 7-27. (In Russ.)
20. Zubarevich N. V. Regional'noe razvitiye i regional'naya politika za desyatiletie ekonomicheskogo rosta [Regional Development and Regional Policy in the Decade of Economic Growth]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2009, no. 1-2, pp. 161-174. (In Russ.)
21. Zubarevich N. V. Regiony Rossii v period pandemii: sotsial'no-ekonomicheskaya dinamika i dokhody byudzheta [Russia During the Pandemic: Socio-Economic Dynamics and Budget Revenues]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2021, vol. 51, no. 3, pp. 208-218. DOI:10.31737/2221-2264-2021-51-3-10. (In Russ.)
22. Ivanova A. I., Kravchenko N. A. Vliyanie regional'nykh usloviy na biznes-demografiyu rossiyskikh IT-kompaniy [The Impact of Regional Conditions on the Business Demographics of Russian IT companies]. *Voprosy ekonomiki*, 2022, no. 5, pp. 79-98. DOI:10.32609/0042-8736-2022-5-79-98. (In Russ.)
23. Ivchenko Yu. S. Opredeleniye osnovnykh faktorov urovnya valovogo regional'nogo produkta metodami ekonometricheskogo modelirovaniya po sovokupnosti regionov Rossiyskoy Federatsii [Determination of the Main Factors in the Level of Gross Regional Product by Econometric Modeling Methods for a Set of Regions of the Russian Federation]. *Statistika*

- i ekonomika [Statistics and Economics]*, 2019, vol. 16, no. 6, pp. 4-18. DOI:10.21686/2500-3925-2019-6-4-18. (In Russ.)
24. Izotov D. A. Ekonomicheskiy rost i trgovlya rossiyskikh regionov [Economic Growth and Trade of Russian Regions]. *Prostranstvennaya ekonomika [Spatial Economics]*, 2018, no. 4, pp. 91-114. DOI:10.14530/se.2018.4.092-114. (In Russ.)
 25. Lavrentev A. S., Krinichanskiy K. V. Ekonomicheskiy rost regionov: analiz na osnove komplementarnykh faktorov [Economic Growth of Regions: Analysis Based on Complementary Factors]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seryja: Ekonomika i menedzhment [Bulletin of South Ural State University. Economics and Management Series]*, 2020, vol. 14, no. 2, pp. 28-36. (In Russ.)
 26. Lugovoy O., Dashkeev V., Mazaev I., Fomchenko D., Polyakov E., Khekht A. *Ekonomiko-geograficheskie i institutsionalnye aspekty ekonomicheskogo rosta v regionakh [Analysis of Economic Growth in Regions: Economic, Geographical and Institutional Aspects]*. Moscow, Gaidar Institute for Economic Policy, 2007. (In Russ.)
 27. Nevyantseva L. S. Radkovskaya E. V. Ispol'zovanie ekonomiko-matematicheskogo modelirovaniya v issledovanii velichiny valovogo regional'nogo produkta [The Use of Economic and Mathematical Modeling in the Study of Gross Regional Product]. *Vestnik Severo-Osetinskogo gosudarstvennogo universiteta im. K. L. Khetagurova [Bulletin of the K. L. Khetagurov North Ossetian State University]*, 2020, no. 1, pp. 147-157. DOI:10.29025/1994-7720-2020-1-147-157. (In Russ.)
 28. Obratsova O. I., Chepureno A. Yu. Politika v otnoshenii MSP v RF: obnovleniye posle pandemii? [SME Policy in the Russian Federation: Renewal After the Pandemic?]. *Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya [Public Administration Issues]*, 2020a, no. 3, pp. 71-95. (In Russ.)
 29. Obratsova O. I., Chepureno A. Yu. Predprinimatel'skaya aktivnost' v Rossii i ee mezhtsegiionalnye razlichiya [Entrepreneurial Activity in Russia and Its Interregional Differences]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2020b, vol. 14, no. 2, pp. 199-211. DOI:10.31737/2221-2264-2020-46-2-12. (In Russ.)
 30. Mau V. A., Idrisov G. I., Kuzminov Ya. I., Radygin A. D., Sadovnichiy V. A., Sinelnikov-Murylev S. G. (eds.). *Obshchestvo i pandemiya: opyt i uroki bor'by s COVID-19 v Rossii [Society and the Pandemic: Experience and Lessons From Fighting COVID-19 in Russia]*. Moscow, 2020. (In Russ.)
 31. Kudrin A. L., Mau V. A., Radygin A. D., Sinelnikov-Murylev S. G. (eds.). *Rossiyskaya ekonomika v 2021 godu. Tendentsii i perspektivy [The Russian Economy in 2021. Trends and Prospects]*. Moscow, Gaidar Institute for Economic Policy, vol. 43, 2022. (In Russ.)
 32. Tregub I. V., Iako M. Ekonometricheskii analiz effektivnosti gosudarstvennykh mer finansovogo stimulirovaniya razvitiya regiona [Econometric Analysis of the Effectiveness of Government Incentives for the Development of a Region]. *Finansy: teoriya i praktika [Finance: Theory and Practice]*, 2022, vol. 26, no. 3, pp. 129-145. DOI:10.26794/2587-5671-2022-26-3-129-145. (In Russ.)
 33. Acs Z., Armington C. Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. *Regional Studies*, 2004, vol. 38, no. 8, pp. 911-927.
 34. Ashcroft B., Plotnikova M., Macritchie D. New Firm Formation in British Counties: Comparing the 1990s With the 1980s. *Centre for Public Policy for Regions Working Paper*, no. 6, 2007.
 35. Asturias J., Hur S., Kehoe T., Ruhl K. Firm Entry and Exit and Aggregate Growth. *FRB of Cleveland Working Paper*, no. 19-03R, 2020. DOI:10.2139/ssrn.3328873.
 36. Audretsch D., Thurik R. Linking Entrepreneurship to Economic Growth. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, no. 2, 2001. DOI: 10.1787/736170038056.
 37. Baldwin J., Gu W. Plant Turnover and Productivity Growth in Canadian Manufacturing. *Industrial and Corporate Change*, 2006, vol. 15, no. 3, pp. 417-465. DOI: 10.1093/icc/dtj017.

38. Baptista R., Preto M. New Firm Formation and Employment Growth: Regional and Business Dynamics. *Small Business Economics*, 2011, no. 36, pp. 419-442. DOI: 10.1007/s11187-009-9254-y.
39. Bartelsman E., Haltiwanger J., Scarpetta S. *Measuring and Analyzing Cross-Country Differences in Firm Dynamics. Producer Dynamics: New Evidence From Micro Data*. National Bureau of Economic Research Inc., 2009, pp. 15-76.
40. Bishop P., Shilcof D. The Spatial Dynamics of New Firm Births During an Economic Crisis: The Case of Great Britain, 2004-2012. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2016, vol. 29, no. 3, pp. 1-23. DOI:10.1080/08985626.2016.1257073.
41. Brixy U., Grotz R. Regional Patterns and Determinants of Birth and Survival of New Firms in Western Germany. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2007, vol. 19, no. 4, pp. 293-312. DOI:10.1080/08985620701275510.
42. *Business Dynamism During the COVID-19 Pandemic: Which Policies for an Inclusive Recovery?* OECD, 2021. DOI:10.1787/f08af011-en.
43. Criscuolo C., Ikenuchi K., Menon C. Start-up Dynamics in Japan: Comparative Evidence from the Dynemp V.2 Database. *JER*, 2017, no. 68, pp. 188-199. DOI:10.1111/jere.12130.
44. Chun H., Kwon H. Empirical Studies on Firm Dynamics, Job Creation and Productivity Growth in East Asia and Beyond: Introduction. *The Japanese Economic Review*, 2017, vol. 68, no. 2, pp. 135-136.
45. Dejardin M. Linking Net Entry to Regional Economic Growth. *Small Business Economics*, 2011, vol. 36, pp. 443-460.
46. Delfmann H., Koster S. The Effect of New Business Creation on Employment Growth in Regions Facing Population Decline. *Annals of Regional Science*, 2016, vol. 56, pp. 33-54. DOI 10.1007/s00168-015-0738-1.
47. Estrin S., Prevezer M. A Survey on Institutions and New Firm Entry: How and Why Do Entry Rates Differ in Emerging Markets? *Economic Systems*, 2010, vol. 34, no. 3, pp. 289-308.
48. Gajewski P., Kutan A. Determinants and Economic Effects of New Firm Creation: Evidence from Polish Regions. *Eastern European Economics*, 2018. vol. 56, no. 3, pp. 201-222. DOI:10.1080/00128775.2018.1442226.
49. Haltiwanger J., Jarmin R., Kulick R., Miranda J. High Growth Young Firms: Contribution to Job Growth, Revenue Growth and Productivity. In: Haltiwanger J., Hurst E., Miranda J. (eds.). *Measuring Entrepreneurial Businesses: Current Knowledge and Challenges*. Chicago, IL, University of Chicago Press, 2015, pp. 1-73.
50. Hathaway I., Litan R. *Declining Business Dynamism in the United States: A Look at States and Metros*. Washington, The Brookings Institution, 2014.
51. Kaneva M. A., Untura G. A. Interrelation of R&D, Knowledge Spillovers, and Dynamics of the Economic Growth of Russian Regions. *Regional Research of Russia*, 2018, vol. 8, no. 1, pp. 84-91. DOI: 10.1134/S2079970518010045.
52. Kharroubi E. Growth Expectations and the Dynamics of Firm Entry. *BIS Working Papers*, no. 1036, 2022.
53. Krasniqi B., Lajqi S. Gibrat's Law And Jovanovic's Learning Theory: An Empirical Test for Small Firms in a Post-conflict Economic Setting. *Ekonomski pregled*, 2018, b. 69, no. 3, s. 251-268.
54. Modery W., Valderrama M. Key Factors Behind Productivity Trends in EU Countries. *Occasional Paper Series 268*. European Central Bank, 2021.
55. Peér A., Vertinsky I. Firm Exits as a Determinant of New Entry: Is There Evidence of Local Creative Destruction? *Journal of Business Venturing*, 2008, vol. 23, no. 3, pp. 280-306.
56. Salman A., Zampatti D., Shukur G. Macroeconomic Determinants, Innovation and the Birth of New Firms: Negative Binomial Regression Approach. *International Journal of Economics and Finance*, 2013, vol. 5, no. 11, pp. 72-81.
57. Shane S. Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs Is Bad Public Policy. *Small Business Economics*, 2009, vol. 33, no. 2, pp. 141-149.

58. Siemer M. Firm Entry and Employment Dynamics in the Great Recession. *FEDS Working Paper*, no. 56, 2014.
59. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 1956, no. 1, pp. 65-94.
60. Swan T. Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, 1956. vol. 32. pp. 334-361.
61. Van Stel A., Suddle K. The Impact of New Firm Formation on Regional Development in the Netherlands. *Small Business Economics*, 2008, vol. 30, pp. 31-47. DOI:10.1007/s11187-007-9054-1.

Региональная экономика

Санкции, уход иностранных компаний и деловая активность в регионах России

Степан Петрович Земцов

ORCID 0000-0003-1283-0362

Директор Центра экономической географии и регионалистики ИПЭИ РАНХиГС, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РФ, 117517, Москва, пр. Вернадского, 82).
Email: zemtsov@ranepa.ru

Александр Александрович Михайлов

ORCID 0000-0001-7174-2683

Научный сотрудник Центра экономической географии и регионалистики ИПЭИ РАНХиГС, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РФ, 117517, Москва, пр. Вернадского, 82).
Email: mikhaylov-aa@ranepa.ru

Вера Александровна Барина

ORCID 0000-0002-9596-4683

Заведующий лабораторией исследований проблем устойчивого развития ИПЭИ РАНХиГС, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РФ, 117517, Москва, пр. Вернадского, 82).
Email: Barinova-va@ranepa.ru

Аннотация

Несмотря на ограничение доступных для предпринимателей рынков и разрыв цепочек поставок, значения многих индикаторов деловой активности в России в 2022 году не снизились. При этом различия между регионами в реакции на внешние шоки существенны. С помощью эконометрических расчетов показаны факторы, повлиявшие на динамику наиболее оперативного показателя деловой активности — роста числа новых предприятий малого и среднего бизнеса. Во-первых, более высокие значения показателя наблюдались в регионах, где менее тесными были экономические связи со странами, вводившими санкции. В некоторых сырьевых регионах на эти страны ежегодно приходилось более 80% экспорта и импорта. Во-вторых, уход из России ряда компаний мог освободить отдельные рыночные ниши (в торговле, ИТ, иных услугах и в обработке): объем выручки предприятий из стран, признанных недружественными, составлял около 16 трлн руб., или около 1/10 части рынка. Гипотеза, что этот объем выручки положительно повлиял на число вновь созданных малых и средних предприятий через механизм освобождения рыночных ниш, подтвердилась условно и со слабым уровнем значимости. В-третьих, одним из инструментов адаптации к кризису, как и в период пандемии, оказался онлайн-сектор — благодаря распространению торговых интернет-площадок и разрешению параллельного импорта. В регионах, где бизнес и население активнее пользовались заказами товаров и услуг через интернет, динамика создания новых предприятий была выше. Подтвердилась гипотеза, что близость к недружественным странам повлияла на деловую активность в соответствующих приграничных регионах отрицательно. И наоборот, положительным фактором стало соседство с Грузией и Азербайджаном в связи с переориентацией потоков товаров и туристов. Также благоприятно влияло наличие в регионах крупных агломераций — благодаря масштабу и разнообразию рынков. Наблюдения позволили сделать ряд рекомендаций.

Ключевые слова: внешние шоки, малый и средний бизнес, рыночные ниши, кризис, адаптация экономики, приграничные регионы, санкции, параллельный импорт.

JEL: R11, J20, L11.

Работа выполнена в рамках госзадания РАНХиГС. Авторы благодарят Д. Землянского за предоставленные данные, А. Волошинскую — за предварительные расчеты и рецензентов — за ценные комментарии.

Статья поступила в редакцию в сентябре 2022 года

Regional Economy

Sanctions, Exit of Foreign Companies and Business Activity in the Russian Regions

Stepan P. Zemtsov

ORCID 0000-0003-1283-0362

Director of the Center for Economic Geography and Regional Studies IPEI RANEPA, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,^a
e-mail: zemtsov@ranepa.ru

Alexander A. Mikhailov

ORCID 0000-0001-7174-2683

Research Fellow, Center for Economic Geography and Regional Studies, IPEI RANEPA Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,^a
e-mail: mikhaylov-aa@ranepa.ru

Vera A. Barinova

ORCID 0000-0002-9596-4683

Head Laboratory for Research on Sustainable Development at IPEI RANEPA, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,^a
e-mail: Barinova-va@ranepa.ru

^a 82, pr. Vernadskogo, Moscow, 117517, Russian Federation

Abstract

Despite the limited markets now available to entrepreneurs and the disruption of supply chains, many indicators of business activity in Russia did not decrease in 2022. However, there are significant differences between regions in their response to these external shocks. The article evaluates factors that brought about changes in the most pertinent indicator of business activity – the growth in the number of new small and medium-sized businesses. First, in regions where economic ties with the countries that imposed sanctions were weaker, there were more such new businesses. In some regions that produce raw materials, those countries annually accounted for more than 80% of exports and imports. Second, the withdrawal of companies from Russia may open up certain market niches (in trade, IT, other services, and processing). The revenue of enterprises from countries deemed unfriendly by the Russian government was about 16 trillion rubles, or about one tenth of the market. The hypothesis that this amount of revenue had a positive effect on the number of newly created small and medium-sized enterprises because of less competition in certain market niches was confirmed provisionally and with a low degree of significance. Third, just as the online sector provided one way of adapting to a crisis during the pandemic, the ubiquitous reach of online trading platforms along with access to parallel imports came into play. In regions where businesses and the public placed more orders for goods and services via the internet, more new enterprises were created. The hypothesis that proximity to unfriendly countries had a negative impact on business activity in the regions at their borders was confirmed. And vice versa, the proximity to Georgia and Azerbaijan had a positive effect as the flow of goods and tourists was redirected toward the North Caucasus. The scale and diversity of markets due to large economic agglomerations in the regions was also beneficial. These observations bear on a number of recommendations.

Keywords: external shocks, small and medium businesses, market niches, crisis, economic adaptation, border regions, sanctions, parallel imports.

JEL: R11, J20, L11.

Acknowledgements

This article has been prepared as part of a state commission from the RANEPA. The authors would like to express their gratitude to D. Zemlyansky for providing data, to A. Voloshinskaya for preliminary calculations, and to the reviewers for their valuable comments.

Введение

С конца февраля 2022 года российские предприятия начали испытывать сильный внешний шок: санкционное давление на Россию ограничило внешнеэкономические связи отечественных компаний [Ушкалова, 2022] посредством прямых и косвенных ограничений экспорта и импорта товаров, включая запреты на провоз товаров через отдельные страны и страхование грузов при перевозке. Финансовые санкции создали сложности при оплате внешнеторговых контрактов. Потребительский спрос сокращался на фоне инфляции¹, наряду с ростом стоимости заимствований² многие предприниматели столкнулись с рисками банкротства, а перспективы экономики России, по прогнозам экспертов³, не внушали оптимизма. Кроме того, в 2022 году многие иностранные компании (*Adidas, Dell, IKEA, IBM, Shell, McDonald's, H&M, Xerox* и др.)⁴ заявили о приостановке своей деятельности и работы совместных предприятий на российском рынке, в результате чего нарушились производственные цепочки. Всё это вело к сокращению деловой активности [Демидова, 2022] из-за потери предпринимателями рынков сбыта и капитала, разрыва цепочек поставок. Эти эффекты особенно проявлялись на территориях, где были сильны связи со странами, вводившими санкции, действовали иностранные предприятия, а также в регионах, приграничных с недружественными странами⁵. Впоследствии это повлечет негативные эффекты для рынков труда [Землянский и др., 2022; Ляшок, 2022a]. Тем не менее последние данные по экономике и рынкам труда [Изряднова, Ковалева, 2023; Ляшок, 2022b] свидетельствуют об их более высокой устойчивости⁶, чем ожидалось в начале года, а предпринимательский сектор постепенно адаптируется.

¹ Оборот розничной торговли в 2022 году сократился на 6,7% в сопоставимых ценах, а денежные доходы населения на 1%. Росстат. Социально-экономическое положение России. https://gks.ru/bgd/regl/b22_01/Main.htm.

² Ключевая ставка Банка России в марте 2022 г. составляла 20%. Выше ставка была в начале 2000-х гг. https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/.

³ Например, см. подборку на РБК. <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/63cfbb399a7947deef3400d8>.

⁴ <https://sovcombank.ru/blog/umnii-potrebitel/polnii-spisok-kompanii-ushedshih-iz-rossii-nasegodnya--obnovlyaemii-spisok-2022>.

⁵ Понятие «недружественные страны» закреплено Распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.03.2022 № 430-п. <http://government.ru/docs/44745/>.

⁶ Например, ВВП сократился по итогам 2022 года на 2,1%, по предварительным данным, что ниже значений во время коронакризиса (2,7%). См. данные Росстата. <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/198546>. Негативные последствия снижены высокой стоимостью экспортных товаров России на мировых рынках и мерами властей разных уровней: разрешением параллельного импорта, поддержкой занятости на предприятиях, сменивших собственников, в том числе временные работы, льготное кредитование и т. д. Потенциальное снижение занятости компенсировалось оттоком части безработных мужчин на военную службу. На высокотехнологичных рынках труда (например, в IT) снижение числа вакансий компенсировалось отъездом потенциальных работников за рубеж, в том числе в рамках программ релокации.

Впрочем, тенденции в деловом секторе противоречивы, сохраняются многочисленные угрозы⁷. Так, санкционное давление на ряд стран в прошлом, например на Иран [Kelishomi, Nisticò, 2022], приводило к усилению автаркии (снижению числа внешнеэкономических связей), национализации отдельных компаний и плановой мобилизации ресурсов. В свою очередь, это подталкивало к росту роли государства в экономике и сокращению предпринимательской инициативы.

Малые и средние предприятия могут играть значительную роль в снижении санкционного давления и импортозамещении благодаря большей гибкости и адаптивности [Баринаова и др., 2023]. Кроме того, они менее интересны для внешних регуляторов в силу своего масштаба. В текущей ситуации в России сохраняется крупный потребительский рынок, обеспечиваемый во многом субъектами МСП, в частности за счет параллельного импорта⁸. Предприниматели способны найти и освоить новые направления хозяйственной деятельности, в том числе в рамках рыночных ниш, освобождаемых после ухода иностранных компаний.

При этом, поскольку крупные предприятия и бюджетный сектор могут обладать определенной степенью инерции, именно на малом бизнесе внешние шоки сказываются в первую очередь. Поэтому при выработке решений и политических рекомендаций для России важно понимать оперативную динамику, риски и возможности для сектора малого и среднего предпринимательства

Цель исследования — описать некоторые риски и возможности предпринимательского сектора в регионах России, возникшие в связи с внешними шоками 2022 года, с помощью обзора научных публикаций, анализа тенденций и выявления факторов деловой активности.

1. Обзор научной литературы о деловой активности в условиях внешних шоков

Санкционные механизмы существуют многие столетия и даже тысячелетия [Кнобель и др., 2019a], но сегодня Россия оказалась под беспрецедентным давлением. Подробный обзор международных торгово-политических санкций выявил отсутствие согласия в оценках их эффективности с точки зрения первоначальных це-

⁷ К новым угрозам следует отнести усиление санкционного давления, в том числе сокращение доходов бюджета от экспорта сырья после введения потолка цен на энергоресурсы.

⁸ Многие малые предприятия осуществляют параллельный импорт товаров, ввоз которых напрямую в Россию запрещен правообладателями. Параллельный импорт стал возможным после подписания Федерального закона от 28.06.2022 № 213-ФЗ «О внесении изменения в статью 18 Федерального закона “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации”», а ранее согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 29.03.2022 № 506.

лей [Кнобель и др., 2019b]⁹. Так или иначе, санкции ограничивали экономическую активность в странах, против которых вводились. Эти страны в среднем теряли 2,5 п.п. от потенциальных темпов роста ВВП, а при введении торгового эмбарго — около 6 п.п. [Neuenkirch, Neumeier, 2015] из-за ограничений возможностей внешней торговли, сокращения объемов доступных предприятиям рынков товаров, финансов и технологий.

Важно учитывать, что санкционное давление имеет как краткосрочные, так и долгосрочные последствия [Ситкевич, Стародубровская, 2022]. Резкий обрыв торговых связей и доступа к зарубежному финансированию довольно быстро ведет к росту инфляции, недоступности кредитных средств для бизнеса и населения, в результате могут падать доходы, покупательная способность и качество жизни граждан. Быстро сокращается объем прямых иностранных инвестиций, зарубежные компании покидают рынок [Кузнецова, 2016]. Всё это негативно сказывается на деловой активности. В среднесрочном периоде экономика страны способна адаптироваться за счет различного рода государственных мер и быстрой реакции бизнеса, в частности за счет налаживания связей с новыми торговыми партнерами. Однако в долгосрочной перспективе возможно накопление технологических проблем из-за ограничений доступа к технологиям, ухода иностранных компаний, снижения уровня конкуренции и производительности труда [Ситкевич, Стародубровская, 2022]. Многие компании наукоемких отраслей (информационные технологии, консалтинг, финансы и т. д.) проводят релокацию своих сотрудников в офисы других стран. Таким образом, в России усугубляется нехватка высококвалифицированных кадров. Это может вести к рискам сокращения творческого класса, вымыванию наиболее образованных, социально активных специалистов [Гимпельсон, 2022], способных потенциально стать инновационными предпринимателями и открыть технологические стартапы.

Уход иностранных компаний и инвесторов может обострять негативные тенденции¹⁰. Иностранный бизнес играет важную

⁹ См. также: Тимофеев И. Н., Морозов В. А., Тимофеева Ю. С. Политика санкций: цели, стратегии, инструменты: хрестоматия. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: НП РСМД, 2020.

¹⁰ Нынешнюю ситуацию нельзя назвать уникальной для России, так как некоторые исторические параллели можно провести с периодом раннего СССР в начале 1920-х годов, когда были введены санкции со стороны стран Антанты, а иностранные предприятия были национализированы [Давыдов и др., 2013; Муравьева, 2002]. Но последовавший после Гражданской войны кризис потребовал проведения Новой экономической политики (нэп) [Мау, 1994], разрешавшей открытие торговых заведений, устанавливавшей упрощенный порядок регистрации для малых производств. Разрешалось развитие концессий с иностранным участием [Юзвович, 2012]. Нэп сыграл значительную роль в восстановлении народного хозяйства и в насыщении потребительских рынков [Zhuravskaya et al., 2021]. Схожую политику могло бы проводить российское правительство в новых условиях (Нэп 2.0), хотя возможности такого сценария ограничены [Смородинская, Катукон, 2022].

роль в функционировании экономики абсолютного большинства стран и регионов, которые интегрированы в глобальные производственные цепочки. Зарубежные компании удовлетворяют часть внутреннего спроса на товары и услуги, осуществляют крупные капиталовложения (прямые иностранные инвестиции), создают рабочие места [Bedi, Cielek, 2002], участвуют в трансфере технологий и нововведений [Girma et al., 2009; Oisano, Koine, 2016; Saggi, 2002], формируют вокруг себя пул местных малых и средних предприятий — поставщиков товаров и услуг [Tülüce, Doğa, 2014]. При этом иностранные инвестиции обычно неравномерно распределяются по территории стран [Singh et al., 2012; Van der Lugt et al., 2011]. Поскольку зарубежные компании в меньшей степени знакомы со спецификой ведения деятельности в стране своей локализации [Кузнецова, 2016], они стремятся размещаться в регионах с преференциальными условиями: особых экономических зонах, свободных портах и и т. д. Так, в России на территории Калининградской области, граничащей с Европейским союзом, долгое время поддерживался особый режим предпринимательской деятельности, позволивший привлечь многочисленные европейские предприятия в обрабатывающую промышленность, в том числе в автомобилестроение, производство бытовой техники. В особых экономических зонах и индустриальных парках Калужской, Ленинградской областей, Татарстана размещались многочисленные автомобилестроительные заводы крупных автоконцернов (*Ford*, *General Motors*, *Toyota*, *Volkswagen* и т. д.) [Оборин, 2022]. Нарушение глобальных производственных цепочек и снижение уровня доходов местного населения может вести к сокращению деловой активности в регионах, откуда уходят иностранные инвесторы.

Анализ опыта контрсанкционной политики [Кнобель и др., 2019а] показывает, что более эффективным ответом на санкции является не введение симметричных ограничительных мер, а, наоборот, проведение более открытой и проактивной политики по расширению торговых и иных деловых связей. Пример таких действий дает Китай, против которого в 1989 году страны Большой семерки (G7) приняли пакет экономических санкций, включая отказ от инвестиционных проектов, прекращение торговых взаимодействий и закрытие доступа к высоким технологиям. В ответ в Китае были проведены экономические реформы, способствующие развитию предпринимательства и привлечению инвестиций и технологий из иных стран, в том числе из России. В результате в 1989–1994 годах приток прямых иностранных инвестиций вырос с 3 до 33 млрд долл. [Кнобель и др., 2019б]. Китайские прибрежные свободные экономические зоны (СЭЗ) среди преференциальных режимов мира считаются самыми успешными по привлечению

и иностранных компаний и формированию прилегающих поясов малого и среднего обслуживающего бизнеса¹¹. В экспериментальном режиме благоприятные условия для инвесторов и предпринимателей были созданы в приграничном с Гонконгом городе Шэньчжэнь, что позволило многим провинциям постепенно перенять лучшие практики. В приграничных с Россией городах также быстро росла экономическая активность. Например, в городе Хэйхэ¹² (соседе Благовещенска) население уже превысило 1 млн чел. Таким образом, в Китае росла деловая активность в прибрежных и приграничных регионах для торговли с дружественными и нейтральными странами. Кроме того, китайское правительство разработало программу заимствования и разработки собственных технологий, стимулируя создание высокотехнологичных компаний, в том числе в рамках университетских проектов [Fan, Watanabe, 2006; Xiwei, Xiangdong, 2007]. Результатом такой политики стало появление крупных технологических корпораций: *Alibaba Group*, *Foxconn*, *Huawei*, *Tencent*, *Xiaomi*, *Lenovo*, *Geely* и др.¹³

Опыт Ирана был менее позитивным из-за меньших размеров внутреннего рынка, возможного недостатка институциональных реформ и больших проблем в приграничных странах. Тем не менее в условиях санкций малый и средний бизнес взял на себя определенную роль в обеспечении внутреннего спроса и снижении зависимости экономики страны от экспорта углеводородного сырья [Behjati, 2017; Cheratian et al., 2022]. Однако с точки зрения количественных показателей деятельности (таких как число зарегистрированных фирм, доля сектора в структуре ВВП и занятости) деловая активность в Иране долгое время страдала из-за разрыва производственных цепочек, внешнеторговых ограничений, снижения покупательной способности населения [Ahadi, Karsaie, 2020]. Ирану удалось переориентировать экспортные потоки от развитых стран в сторону Юго-Восточной Азии, но общий объем экспорта сократился [Dizaji, 2018]. Ограничения импорта в Иране привели к закрытию части предприятий, поставлявших продукцию на внутренний рынок из-за рубежа [Kelishomi, Nisticò, 2022], что снизило экономическую активность в приморских регионах и столице, более интегрированных в глобальные торговые потоки. Новые условия вынудили часть предпринимателей уйти в тень

¹¹ В первые пять лет существования в СЭЗ было привлечено 20% всех прямых иностранных инвестиций в Китай [Yitao, 2016]. С момента создания СЭЗ 40 лет назад Шэньчжэнь превратился из небольшого отсталого приграничного города в международный мегаполис. Объем импорта и экспорта Шэньчжэня превысил 430 млрд долл., что составляет около 10% общего объема внешней торговли Китая [Kawase, 2020].

¹² С 2004 года гражданам России был открыт безвизовый доступ в созданную в городе зону свободной российско-китайской торговли.

¹³ Многие из этих компаний в 2022 году стали активно заходить на российский рынок.

для обхода санкций и снижения расходов на налоги, росла доля неформального сектора экономики [Early, Peksen, 2019]¹⁴. Поддержка предпринимательской инициативы в этом случае была, по-видимому, недостаточной [Cheratian et al., 2022]. Экономическая активность вблизи недружественных Ирану стран, в частности на границе с Ираком, Пакистаном и Афганистаном, сдерживалась из-за ограничений торговых связей и различного рода военных конфликтов¹⁵ [Khosravi et al., 2007].

В условиях сокращения объемов ВВП и доходов населения¹⁶, растущего санкционного давления сохраняются угрозы спада деловой активности в России. Как показывает опыт предыдущих кризисов, негативное влияние внешних шоков существенно различается в разных регионах. Хотя сами санкции в большинстве случаев не имеют региональной направленности [Тимофеев и др., 2020], может наблюдаться их неравномерное воздействие на деловой сектор разных регионов [Хмелева, 2019].

Во-первых, в условиях внешнеторговых ограничений сильнее страдает бизнес регионов, в том числе приграничных, наиболее вовлеченных в торговлю со странами, вводящими ограничения. Так, в [Зубаревич, 2022] справедливо выделяются в России потенциально наиболее подверженные внешним шокам 2022 года экономики: регионы со специализацией на экспорте сырья; Москва и Санкт-Петербург — два мировых города, интегрированных в глобальные финансовые и торговые потоки; приморские регионы на основных торгово-логистических маршрутах; регионы с крупными современными машиностроительными предприятиями, встроенными в глобальные цепочки поставок. Несмотря на высокую долю малых предприятий, ориентированных на внутренний рынок, в России доступность зарубежных рынков — один из долгосрочных факторов развития МСП [Zemtsov et al., 2022c]. В период пандемии коронавируса и связанных с ней ограничений в Китае близость к зарубежным рынкам стала фактором снижения числа субъектов МСП [Земцов, Михайлов, 2021]. Более строгие карантинные меры в соседних регионах также ограничи-

¹⁴ Некоторое снижение санкционного давления в последние годы привело к росту добровольного предпринимательства, ориентированного на внешние рынки, а также доли желающих открыть бизнес [Kalhor et al., 2019].

¹⁵ Влияние территориальных конфликтов на деловую активность часто распространяется за пределы очагов конфликта, в том числе на соседние регионы и страны, так как бизнес соседних регионов обычно сильно взаимосвязан, в нем растут инвестиционные риски [Bruck et al., 2012; Murdoch, Sandler, 2004].

¹⁶ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов. М.: Минэкономразвития России, 2022. https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rossiyskoy_federacii_na_2023_god_i_na_planovyy_period_2024_i_2025_godov.html.

ли доступ предпринимателей к рынкам и оказали схожее негативное влияние [Zemtsov et al., 2022a].

Во-вторых, в диверсифицированных регионах с благоприятным деловым климатом, где налажено устойчивое и разнообразное взаимодействие между компаниями разных категорий и отраслей, выше адаптивность экономики. Иными словами, более развитая предпринимательская среда и благоприятный деловой климат позволяют экономике регионов легче преодолевать кризисы [Барина и др., 2023; Acs et al., 2017; Cavallo et al., 2019]. Так, в период коронакризиса сокращение числа малых и средних предприятий было менее заметным в регионах, где ранее власти улучшали деловой климат [Zemtsov et al., 2022a].

В-третьих, в крупнейших агломерациях выше покупательная способность населения и разнообразие потребностей, что обуславливает сохранение большего числа рыночных ниш для МСП, поэтому спад деловой активности может быть ниже [Zemtsov et al., 2022a].

В-четвертых, распространение интернет-рынков способствовало развитию малых предприятий до кризиса, а в период коронакризиса стало фактором адаптации к противоковидным мерам [Zemtsov et al., 2022a; Zemtsov et al., 2022c]. Многие предприниматели стали оказывать различные услуги онлайн, в том числе предлагая дистанционную оплату и почтовую доставку товаров. Соответственно, деловая активность в период пандемии была выше в регионах, где проникновение интернета было шире.

В-пятых, деятельность властей может снижать влияние кризиса на деловую активность за счет различных мер поддержки [Zemtsov et al., 2022a]. В целом нельзя недооценивать роль политических решений.

На наш взгляд, влияние внешних шоков на деловую активность на разных территориях в литературе недостаточно исследовано. Описанные внешние шоки могут как ограничивать развитие новых предприятий в одних регионах, так и создавать условия для их появления и развития в других, в том числе в зависимости от политики властей. Актуальны оценки подобных эффектов для принятия управленческих решений.

2. Методика исследования и описание данных

Нас интересовало, каким образом санкционное давление, уход иностранных компаний и другие шоки 2022 года влияют на деловую активность в регионах России. В настоящем исследовании мы проверяли несколько гипотез, основанных на обзоре литературы.

1. Невозможность экспорта и импорта стала проблемой для ряда действующих предприятий¹⁷, а новые проекты были заморожены. Происходила переориентация бизнеса на другие рынки и источники поставок. В частности, крупные компании переключались на работу с малыми и средними отечественными предприятиями. В этих условиях внешние шоки могли негативнее отразиться на деловой активности в регионах, где связи со странами, вводившими санкции, были интенсивнее; одновременно они могли стимулировать развитие бизнеса в менее зависимых от внешних рынков регионах.

2. Уход иностранных компаний или ограничение их деятельности в ряде регионов могли создать рыночные ниши для отечественных малых и средних компаний, и соответственно, способствовать росту деловой активности. В то же время негативные эффекты связаны с разрывом производственных цепочек и ограничением возможностей сбыта, поэтому не ясно, что оказало более сильное воздействие — положительные факторы или отрицательные.

3. Развитие маркет-плейсов и распространение интернет-экономики в регионе способствовали сохранению деловой активности благодаря тому, что параллельный импорт создал условия для продажи по новым каналам сбыта востребованных населением товаров зарубежных марок (в том числе ушедших из России). Можно ожидать положительного эффекта в тех регионах, где онлайн-сектор был более развит.

4. Благодаря разрешению параллельного импорта возникли условия для роста деловой активности, так как отдельные предприниматели и самозанятые стали более заинтересованы в легализации своей деятельности для осуществления внешнеторговых операций. Эти эффекты были сильнее в приграничных с нейтральными странами регионах из-за необходимости переориентации торговых потоков.

5. В регионах вблизи недружественных стран, включая приграничные с Украиной, могла снижаться деловая активность из-за повышения рисков деятельности, разрыва цепочек поставок, оттока предпринимателей. В то же время в таких регионах возможен рост самозанятости и различных форм вынужденного предпринимательства [Brück et al., 2013].

Для проверки названных гипотез нами рассчитано несколько переменных (табл. 1).

¹⁷ По нашей оценке на данных ФТС и СПАРК, среди всех компаний экспортеров 18,7% поставляли свою продукцию в страны, признанные недружественными, а среди импортеров партнерами этих стран были около 6,3%.

Т а б л и ц а 1

T a b l e 1

Описание исследуемых переменных

Description of the Variables Under Examination

Гипотезы	Фактор	Переменная	Источник данных	Возможное направление влияния
		<i>Зависимая переменная</i>		
	Деловая активность	Отношение числа вновь созданных субъектов МСП в декабре 2022 года к значению декабря 2021 года (%)	Единый реестр субъектов МСП ФНС России. https://ofd.nalog.ru/	
		<i>Переменные интереса</i>		
Оценка влияния торговых санкций и разрыва связей	Вовлеченность бизнеса региона во внешнеэкономическую деятельность с недружественными странами	Доля недружественных стран в импорте в среднем за 2019–2021 годы (%)	ИНИД. https://data-in.ru/	-
		Доля недружественных стран в экспорте в среднем за 2019–2021 годы (%)	ИНИД. https://data-in.ru/	-
Оценка влияния ухода инвесторов и освождения рыночных ниш	Участие иностранных инвесторов из недружественных стран в экономике региона	Доля иностранных компаний из недружественных стран в совокупном объеме выручки по регионам в 2020 году (%)	СПАРК-Интерфакс. https://spark-interfax.ru/	+/-
Оценка влияния распространения маркет-плейсов и параллельного импорта	Распространение интернет-рынков и цифровых технологий	Доля населения, использующего интернет для заказа товаров и (или услуг), в общей численности населения в 2021 году (%)	Росстат. https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/ikt20/index.html	+
		Доля организаций, использующих интернет для размещения заказов на товары (работы, услуги), в общем числе организаций в 2020 году (%)	ЕМИСС. https://www.fedstat.ru/indicator/43530	+
		Сумма долей населения, использовавшего интернет для заказа товаров и/или услуг, и организаций, использующих интернет для размещения заказов (%)	Росстат	+
		Доля продаж через интернет в общем объеме оборота розничной торговли в 2021 году (%)	ЕМИСС. https://www.fedstat.ru/indicator/50236	+

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы 1

Гипотезы	Фактор	Переменная	Источник данных	Возможное направление влияния
Оценка влияния расширения возможностей для легального бизнеса в приграничных регионах из-за перераспределения потоков и разрешения параллельного импорта	Бинарная переменная для приграничных с нейтральными странами регионов	Республики Северо-Кавказского федерального округа, граничащие с Грузией и Азербайджаном Регионы Дальнего Востока, граничащие с Китаем	Роскартография. https://roscartography.ru Роскартография. https://roscartography.ru	+ +
Оценка негативного влияния разрыва связей с недружественными странами и роста рисков	Бинарная переменная для приграничных с недружественными странами регионов	Регионы России, граничащие со странами Европейского союза Регионы России вблизи Украины, в том числе приграничные, в которых введен средний уровень реагирования	Роскартография. https://roscartography.ru Указ «О мерах, осуществляемых в субъектах Российской Федерации в связи с Указом Президента Российской Федерации от 19 октября 2022 г. № 756»	- -
Контрольные переменные				
Проверка влияния низкой базы	Объем сектора МСП в регионе	Число субъектов МСП на июль 2022 года (ед.)	Единый реестр субъектов МСП ФНС России. https://ofd.nalog.ru/	-
Оценка влияния расширения/сужения внутреннего рынка	Доходы населения	Ежемесячные денежные доходы населения, по данным на III квартал 2022 года (руб.)	Росстат. https://rosstat.gov.ru/folder/11109/document/13259	+
	Динамика реальных доходов населения	Рост реальных доходов населения, по данным на III квартал 2022 года (%)	Росстат. https://rosstat.gov.ru/folder/11109/document/13259	+
Оценка возможностей для расширения выужденного предпринимательства	Число высвобождаемых рабочих мест	Уровень безработицы, по данным на III квартал 2022 года (%)	Росстат. https://rosstat.gov.ru/folder/11109/document/13259	+
Оценка влияния делового климата	Бинарная переменная для регионов с более благоприятным деловым климатом	Топ-20 регионов России с наиболее благоприятным инвестиционным климатом в 2022 году	АСИ. https://asi.ru/government_officials/rating/	+
	Доля неформального сектора	Доля неформальной занятости в 2020 году (%)	Росстат. https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13211	-

В работе как зависимая переменная и индикатор деловой активности в регионе используется *рост числа вновь созданных субъектов МСП* по данным ФНС РФ. На наш взгляд, это один из наиболее оперативных показателей деловой активности на региональном уровне. Мы исходим из того, что динамика стартап-активности зависит от того, насколько условия в регионе в 2022 году располагали к реализации новых проектов и регистрации новых предприятий. Внешние шоки прежде всего сокращают возможности осуществления предпринимательских инициатив на ранних стадиях, в то время как действующие компании более устойчивы. Поэтому используемый нами показатель может отражать будущие изменения всей экономики. Нами использованы данные на декабрь 2022 года¹⁸.

Для проверки первой гипотезы использованы данные Федеральной таможенной службы России по доле стран, признанных недружественными, в экспорте и импорте по регионам России в среднем за 2019–2021 годы. Осреднение по годам позволяет сгладить волатильность показателя. Для проверки второй гипотезы о потенциальном негативном влиянии ухода с российского рынка компаний из недружественных стран использованы данные системы СПАРК-Интерфакс. В результате подготовлен список из 22 906 компаний, на 50% и более принадлежавших юридическим и/или физическим лицам из стран, которые ввели санкции против России в 2022 году¹⁹. Суммарная выручка рассматриваемых компаний использовалась для оценки объема потенциального рынка, занимаемого ими в России. Соответственно, при их уходе могут освобождаться рыночные ниши²⁰. Для проверки гипотезы о влиянии интернет-торговли после разрешения параллельного

¹⁸ Декабрьские данные по приросту числа субъектов МСП могут содержать большое число ошибок, так как Единый реестр субъектов МСП (источник данных) чистится от прекративших деятельность организаций только один раз в год — в июле [Барина и др., 2023]. Но в динамике числа субъектов МСП на июль еще не проявилось влияние внешних шоков, особенно с учетом моратория на банкротства организаций. Занятость в секторе МСП также не подходит в качестве зависимой переменной, так как искажена влиянием регистрируемой самозанятости.

¹⁹ Австралия, Албания, Андорра, Великобритания, страны — члены Евросоюза, Исландия, Канада, Лихтенштейн, Микронезия, Монако, Новая Зеландия, Норвегия, Республика Корея, Сан-Марино, Северная Македония, Сингапур, США, Тайвань (Китай), Украина, Черногория, Швейцария, Япония.

²⁰ Наша методика содержит ряд ограничений: данные доступны за 2020 год, который отличался снижением экономической активности [Кудрин и др., 2022]; за это время могла измениться структура собственности, выручка; учитывались все компании, аффилированные с лицами или организациями из недружественных стран; при этом важно, что на Кипре и в меньшей степени в Нидерландах и Великобритании часто регистрируются компании, имеющие российских бенефициаров [Кузнецова, 2015]; место регистрации компании может не совпадать с регионом реальной деятельности, особенно высоки искажения для Москвы, где стремятся размещаться головные офисы фирм. Для некоторого снижения указанных ограничений приведены данные без учета компаний, зарегистрированных на Кипре. Большинство этих компаний принадлежит конечным российским бенефициарам, соответственно, они не могли покинуть российский рынок. Крупнейшие из этих компаний: ПАО «НЛМК», ПАО «ММК», ООО «БКЕ», АО «Рольф» и др.

импорта применялись различные индикаторы распространения цифровых технологий в регионах России [Zemtsov et al., 2022b]. Для проверки четвертой гипотезы о влиянии переориентации потоков после разрешения параллельного импорта в модели проверялась значимость наличия границы с Грузией, Азербайджаном и Китаем, а для подтверждения последней гипотезы в модель включались бинарные переменные наличия границы с недружественными странами.

Для контроля результатов на различия между регионами использовался ряд переменных, применяемых в схожих работах (см. обзор [Баринаова и др., 2023]). В частности, мы контролировали влияние низкой базы (или конвергенцию), то есть более быстрый рост в регионах, где число предприятий и деловая активность изначально были ниже. Важно было проконтролировать изменение потребительского спроса (доходы населения), определяющего объемы внутреннего рынка для предпринимателей, и высвобождение рабочих мест в регионе (безработица), потенциально влияющее на число вынужденных предпринимателей. Кроме того, необходимо было учесть различия в деловом климате, игравшие важную роль в сохранении предприятий в период пандемии [Земцов, Михайлов, 2021]; для этого использованы оценки инвестиционной привлекательности регионов Агентства стратегических инициатив и доля неформальной занятости.

Для оценки моделей был использован метод наименьших квадратов с поправкой на гетероскедастичность из-за высоких различий между регионами. Все переменные, кроме бинарных, были логарифмированы. Чтобы избежать проблемы мультиколлинеарности, использовались модели с переменными, которые не коррелируют или слабо коррелируют между собой.

3. Тенденции и факторы деловой активности в регионах России в 2022 году

Деловая активность во многих регионах России сокращались на протяжении 2019–2021 годов (рис. 1), в том числе в результате ограничений, вызванных пандемией коронавирусной инфекции [Баринаова и др., 2023; Кудрин и др., 2022]. Она начала восстанавливаться к 2022 году, но внешние шоки могли остановить эти процессы. По состоянию на июль 2022 года число субъектов МСП выросло в сравнении с годом ранее, но было на 1,5% ниже значения допандемийного 2019 года. Занятость в сфере МСП росла исключительно за счет самозанятых²¹, а вот без их учета значение

²¹ Численность самозанятых (без ИП) выросла на треть — с 3,64 до 6,22 млн чел. за 2022 год.

оказалось ниже уровня 2019 года. Однако если взять значения на конец года²², то допандемийный уровень упомянутых показателей превышен. Это может быть обусловлено постпандемийным восстановлением и адаптацией предпринимательского сектора к санкциям. На наш взгляд, опыт пандемии, когда происходил разрыв логистических связей, подготовил предпринимательский сектор к внешним шокам 2022 года, в частности были накоплены определенные запасы товаров, хотя возможности МСП здесь скромнее, чем у крупных предприятий. Был наработан опыт прошлых санкционных ограничений, в том числе появились компетенции по поставкам подсанкционных товаров в Россию. Кроме того, в марте 2022 года был введен полугодовой мораторий на банкротства, что статистически снизило число ликвидируемых предприятий.

Есть свидетельства, что в 2022 году деловая активность населения росла. По данным ВЦИОМ²³, в 2022 году около 10% опрошенных россиян владеют своим делом, что выше, чем в 2016 и 1992 годах (около 3%). Но значительная часть из них — самозанятые²⁴. Доля желающих открыть свое дело снизилась с 33 до 23% с 2016 году. Среди тех, кто не планирует открывать бизнес, выросла доля тех, кто считает, что государство может ликвидировать частный бизнес. Кризисные явления стимулировали вынужденное предпринимательство, когда ограничены альтернативы занятости и получения дохода. Доля сектора МСП в занятости в России (вместе с самозанятыми) достигла 34,8%, в 2021 году она была около 30%. В составе доходов населения мы видим рост доли доходов от предпринимательства²⁵ на 0,7 п.п. — до 6,2% на фоне восстановления сектора услуг и распространения самозанятости.

Число вновь созданных субъектов МСП в конце 2022 года оказалось меньше²⁶, чем в 2021-м, хотя мы ожидали роста и за-

²² Единый реестр МСП в полной мере чистится от недействующих организаций в июле (до 2021 года — в августе), поэтому именно эти данные при годовом сравнении следует считать наиболее корректными [Барина и др., 2023], к концу же года в данных накапливаются ошибки. Таким образом, более реальную статистику мы увидим в июле 2022 года.

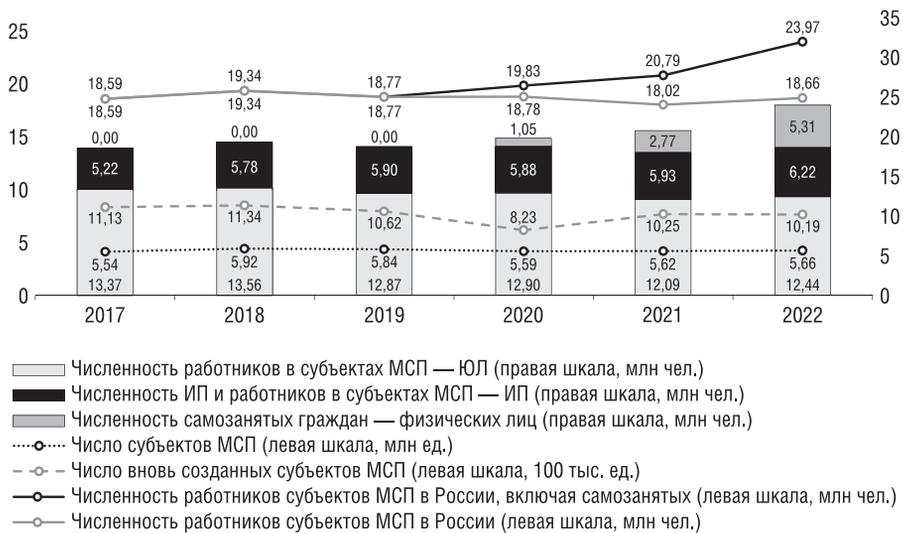
²³ <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/pora-predprinimat-monitoring-1992-2022>.

²⁴ Для поддержки занятости внедрен социальный контракт, позволяющий безработным повысить квалификацию для открытия бизнеса. Всего такой госпомощью в прошлом году воспользовались 867,7 тыс. граждан, заключены 276,3 тыс. социальных контрактов. Среди заключивших соцконтракт открыли свое дело более 90 тыс. граждан. Правда, здесь сложно выявить взаимосвязь с мерой поддержки, а сама программа требует оценки эффективности.

²⁵ Объем и структура денежных доходов населения Российской Федерации по источникам поступления. Росстат. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/urov_13kv-nm_xlsx.

²⁶ Сокращение числа новых субъектов МСП могло быть частично связано с сокращением числа потенциальных предпринимателей в результате частичной мобилизации, проводимой согласно Указу Президента Российской Федерации от 21.09.2022 года № 647 «Об объявлении частичной мобилизации в Российской Федерации». <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202209210001>.

полнения пустующих рыночных ниш. По результатам опросов, основными препятствиями и барьерами для малых и средних предприятий являются высокие налоги (56,6% респондентов), высокие тарифы естественных монополий (49,5%), отсутствие доступных кредитов (42,7%). С введением санкций и обострением экономико-политической ситуации важную роль стала играть также невозможность долгосрочного планирования и инвестирования (51%)²⁷.



Источник: Единый реестр субъектов МСП ФНС РФ. <https://ofd.nalog.ru/>

Рис. 1. Динамика основных характеристик сектора МСП в России, по данным на август 2017–2020 годов и июль 2021–2022 годов

Fig.1. Changes in the Main Characteristics of SMEs in Russia From August 2017–2020 and From July 2021–2022

Впрочем, условия и динамика деловой активности существенно различаются между регионами (рис. 2). Так, заметно выше динамика создания новых предприятий в регионах с крупнейшими агломерациями, обладающими крупными и разнообразными рынками товаров, услуг, с лучшим доступом к капиталу, где была высока доля ушедших с рынка компаний: в Москве, Татарстане, Пермском крае, Ульяновской, Ленинградской, Московской областях. Выше динамика также в приграничных с нейтральными странами регионах: Ингушетии, Тыве, Северной Осетии, Забайкальском крае, Курганской и Оренбургской областях, а ниже динамика в регионах вблизи недружественных стран: в Брянской, Курс-

²⁷ Результаты мониторинга «Оценка бизнесом текущего положения компаний и влияния санкций». <https://ombudsmanbiz22.ru/news/1312>.

кой, Воронежской, Калининградской областях, Крыму. Деловая активность низка в некоторых регионах, которые были активно вовлечены в торговлю с недружественными странами: в Курской, Орловской, Калужской, Вологодской, Липецкой, Архангельской областях, Санкт-Петербурге, Ненецком АО. В Вологодской и Липецкой областях пострадал основной крупный металлургический бизнес, против владельцев которого введены персональные санкции. В Архангельской и Вологодской областях дополнительный негативный эффект могли оказать ограничения на экспорт леса в европейские страны²⁸.



< 90
 90–100
 > 100
 Нет данных
 Регионы России, в том числе приграничные, в которых введен средний уровень реагирования
 Республики Северо-Кавказского федерального округа

Примечание. По новым территориям данные отсутствуют.

Источник: Единый реестр субъектов МСП ФНС РФ. <https://ofd.nalog.ru/>.

Рис. 2. Отношение числа вновь созданных субъектов МСП в 2022 году к значению 2021 года (%)

Fig. 2. Ratio of Newly Created SMEs in 2022 to Those Created in 2021 (%)

Результаты расчетов в целом подтверждают сформулированные ранее гипотезы (табл. 2).

Первую гипотезу — о негативном влиянии торговых санкций на регионы, широко вовлеченные в мировую торговлю с западными странами, — можно считать подтвержденной. В ряде регионов на недружественные страны приходилось более 90% экспорта (Ненецкий АО, Костромская и Мурманская область) и более 80%

²⁸ Запрет на импорт лесной продукции из России Евросоюз ввел 8 апреля. <https://www.kommersant.ru/doc/5306939>.

Т а б л и ц а 2

Результаты оценки факторов деловой активности, 2022 год

Table 2

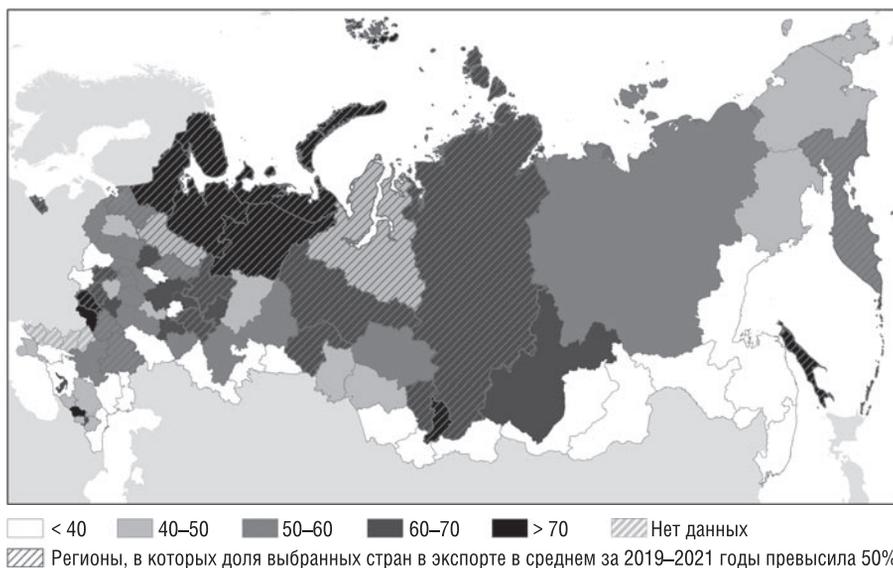
Evaluations of 2022 Business Activity Factors

Зависимая переменная — отношение числа вновь созданных субъектов МСП в декабре 2022 года к значению декабря 2021 года (%). МНК с поправкой на гетероскедастичность. Все переменные логарифмированы, кроме бинарных. Показаны модели с разным набором значимых переменных интереса; первая и четвертая модели — без учета контрольных переменных для проверки робастности результатов					
Объясняющие переменные	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Доля недружественных стран в импорте (%)	-0,03* (0,01)	-0,03** (0,01)	-0,02* (0,01)		
Доля недружественных стран в экспорте (%)				-0,03*** (0,006)	-0,04*** (0,006)
Доля иностранных компаний из недружественных стран в выручке (%)			0,007* (0,004)		
Доля населения и организаций, использовавших интернет для заказа и размещения заказов соответственно (%)	0,11** (0,05)	0,11** (0,04)	0,1** (0,05)	0,12*** (0,04)	0,14*** (0,04)
Республики Северо-Кавказского федерального округа, граничащие с Грузией (бинарная переменная)	0,15*** (0,06)	0,12*** (0,05)	0,16*** (0,05)	0,12*** (0,03)	0,13*** (0,03)
Регионы России вблизи Украины, в том числе приграничные, в которых введен средний уровень реагирования (бинарная переменная)	-0,08*** (0,018)	-0,07*** (0,02)	-0,08*** (0,02)	-0,08*** (0,02)	-0,09*** (0,013)
<i>Контрольные переменные</i>					
Число субъектов МСП	0,01658* (0,008699)	0,02** (0,008)	0,01637* (0,008443)	0,02** (0,008)	0,02*** (0,008)
Рост реальных доходов населения (%)		0,42 (0,23)	0,3683 (0,2708)		0,17 (0,24)
Уровень безработицы (%)		0,016 (0,02)	0,01468 (0,02397)		-0,005 (0,02)
Вхождение в топ-20 регионов России с наиболее благоприятным инвестиционным климатом (бинарная переменная)		-0,001 (0,002)	-0,001002 (0,001569)		-0,005*** (0,0015)
Константа	-0,5112** (0,2116)	-2,4 (1,2)	-2,175* (1,220)	-0,55*** (0,16)	-1,29 (1,07)
<i>n</i>	85	85	85	85	85
Испр. <i>R</i> ²	0,3460	0,31	0,3055	0,54	0,83
Критерий Шварца	402,7	411,5	404,3	384	390

Примечания: 1. Представлены модели, содержащие только значимые переменные интереса. 2. В ячейках таблицы указаны коэффициенты при переменных, в скобках указаны стандартные ошибки: * — является значимым на 10-процентном уровне, ** — является значимым на 5-процентном уровне, *** — является значимым на 1-процентном уровне

импорта (Ненецкий АО, Архангельская и Мурманская области, Карелия) (рис. 3). Выше доля в сырьевых центрах по добыче и экспорту энергоресурсов (Тюменская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО, Татарстан, Коми, Кемеровская область), леса (Карелия, Архангельская, Вологодская области, Коми) и металлов (Курская, Мурманская области, Красноярский край). Эти же регионы активно закупали западное оборудование и потребительские товары.

Предприятия довольно быстро начали процесс переориентации потоков. Так, доля недружественных экономик в экспорте из России к концу 2022 года снизилась до 35%, тогда как еще в начале года занимала 58%²⁹. Ниже всего вовлеченность в торговлю с недружественными странами в южных регионах Дальнего Востока, ориентированных на рынки Китая, и на приграничных с Казахстаном территориях. Также обладали меньшей вовлеченностью некоторые центры оборонно-промышленного комплекса, удаленные от границ и ориентированные на внутренний рынок: Пермский край, Челябинская, Курганская, Омская, Новосибирская области.



Примечание. По новым территориям данные отсутствуют.

Источник: расчеты авторов по данным ФТС России.

Рис. 3. Доля недружественных стран в экспорте и импорте по регионам России в среднем за 2019–2021 годы (%)

Fig. 3. Average Share of Exports and Imports With Unfriendly Countries for 2019–2021 by Russian Regions (%)

²⁹ Подробнее на РБК. <https://www.rbc.ru/economics/10/02/2023/63e2411a9a794730042580a5>.

Итак, если доля недружественных стран в экспорте и/или импорте предприятий региона до введения санкций была на 1% выше, то после их введения деловая активность МСП в этом регионе оказалась на 0,02–0,04% ниже. Введение санкций объективно ограничило возможности импорта и экспорта для бизнеса. Во-первых, были нарушены логистические связи и возможности отечественных компаний закупать комплектующие и готовые продукты из этих стран. Во-вторых, ограничен рынок сбыта продукции. Опросы предпринимателей³⁰ показывают, что почти 40% компаний используют иностранные товары и сервисы, отсутствие которых критически скажется на их бизнесе. Впрочем, для снижения указанных рисков правительство России реализовало ряд мер, эффективность которых пока сложно оценить³¹.

Вторая гипотеза — о положительном влиянии освобождающихся рыночных ниш — едва ли может считаться подтвержденной³². В иностранных компаниях из недружественных стран объем выручки составлял около 16 трлн руб., а их доля в общем обороте всех фирм в России — около 10%³³. Большая часть выручки иностранных компаний принадлежит тем, которые зарегистрированы в Германии, Нидерландах, Франции и Швейцарии. Чуть менее половины (49%) совокупного объема выручки рассматриваемых организаций концентрируется в Москве, еще 22% приходится на Московскую область, 9% — на Санкт-Петербург, 4% — на Калужскую и по 1% — на Ленинградскую, Нижегородскую области и Татарстан, в которых локализованы крупные автомобильные и иные производства. Около 52% выручки всех компаний выборки создается в оптовой и розничной торговле, еще 29% — в обрабатывающих производствах. По относительной доле рассматриваемых компаний в выручке среди отраслей лидируют прочие виды услуг (химчистки, салоны красоты и пр.) — 61% (табл. 3), на втором месте — деятельность гостиниц и заведений общественного пита-

³⁰ Результаты мониторинга «Оценка бизнесом текущего положения компаний и влияния санкций». <https://ombudsmanbiz22.ru/news/1312>.

³¹ Запущена программа льготного кредитования закупок приоритетной импортной продукции по ставке не более 30% от ключевой ставки ЦБ плюс 3 п.п. Программа распространялась на закупку импортных лекарств, продовольствия, транспортных средств, стройматериалов, станков и электроники согласно Постановлению Правительства РФ от 18.05.2022 № 895. Кроме того, применялись меры по переориентации рынков МСП на крупные отечественные компании. По данным пресс-релиза Корпорации МСП, у каждой пятой крупной компании сегодня в КПЭ фигурируют закупки у МСП. Поставщиками по закупкам госзаказчиков в 2020 году стали в среднем по России около 2% субъектов МСП, а в 2022 году — почти 3%. Самозанятые могут участвовать в закупках по 223-ФЗ на тех же условиях, что малый и средний бизнес. Число таких самозанятых выросло втрое за 2022 год.

³² Значимый положительный коэффициент при соответствующей переменной обнаружен лишь в одной из пяти результативных моделей, причем она имеет самый низкий R-квадрат (около 0,3) и только на 10-процентном уровне значимости.

³³ Выручка компаний может создаваться не только на российском рынке, полностью заменить продукцию и услуги иностранных компаний вряд ли возможно, да и общий объем рынка с их уходом сокращается. Поэтому объем освобождаемых ниш может служить лишь весьма приблизительной оценкой возможностей для местных производителей.

Т а б л и ц а 3

Доля компаний из недружественных стран в выручке по отраслям (%)

T a b l e 3

Revenue Share of Companies From Unfriendly Countries by Region (%)

Виды деятельности	Россия	Среднее по регионам	Доля МСП и ИП в общем обороте организаций и выручке ИП
Предоставление прочих видов услуг	60,73	2,75	72,7
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	25,43	3,97	66,8
Деятельность финансовая и страховая	20,66	26,31	—
Деятельность в области информации и связи	16,57	4,48	28,7
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	14,52	3,74	38,1
Обрабатывающие производства	10,27	6,56	16,1
Всего по видам экономической деятельности	9,65	4,45	30,0
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	9,25	5,35	69,3
Деятельность профессиональная, научная и техническая	7,74	5,53	35,8
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	7,65	6,17	60,6
Строительство	4,96	2,12	60,5
Образование	3,11	0,93	19,7
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	2,25	2,56	48,7
Транспортировка и хранение	2,10	1,68	29,0
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	2,05	4,04	20,5
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	1,80	1,07	3,7
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1,37	1,75	52,5
Добыча полезных ископаемых	1,01	6,14	2,0
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,35	0,56	37,8
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	0,02	0,00	9,2

Источник: расчеты авторов по данным СПАРК-Интерфакс.

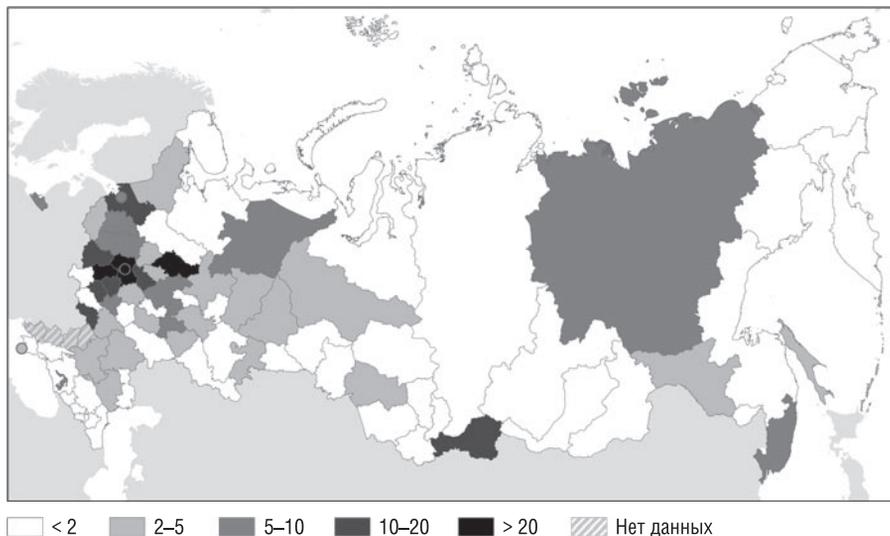
ния — 25%. В этих же отраслях высока роль сектора МСП, то есть при определенных условиях новые субъекты МСП могли занять освобождающиеся рыночные ниши³⁴. На третьем месте — финансовые организации (21%), затем — предприятия ИКТ (16,6%),

³⁴ Например, в Москве была объявлена специальная программа по созданию сетей быстрого питания. <https://www.mos.ru/news/item/104115073/>.

торговли (14,6) и обработки (10,3). В обрабатывающих производствах возможности замещения ниже из-за более высоких входных параметров (объем инвестиций, численность работников), что и отражает относительно низкая доля МСП. Именно в этих отраслях необходимы максимальные усилия по импортозамещению и поддержке отечественных компаний.

Регионы России отличаются высокой неоднородностью по доле выручки, создаваемой иностранными компаниями (рис. 4). Наиболее высокая доля показателя наблюдалась в ряде крупных индустриальных центров, где иностранный капитал входил в отрасль обрабатывающих производств (Москве, Московской, Ленинградской, Калужской, Владимирской, Белгородской областях, Коми), а также в регионах с выгодным приграничным положением (Калининградской, Ленинградской областях, Приморском крае). Представляется, что эти регионы столкнулись с наибольшими рисками в случае прекращения деятельности иностранных фирм, но в некоторых из них выше и возможности для МСП в сфере услуг, например в крупных агломерациях и вблизи них: в Москве, Московской и Нижегородской областях.

По нашим расчетам, если в регионе на 1% была выше доля компаний из недружественных стран в выручке всех организаций до начала санкций, то после их введения в этом регионе рост числа



Примечание. По новым территориям данные отсутствуют.

Источник: расчеты авторов по данным СПАРК-Интерфакс.

Рис. 4. Оценочная доля иностранных компаний из недружественных стран в совокупном объеме выручки по регионам, 2020 год (%)

Fig. 4. Estimated Share of Foreign Companies From Unfriendly Countries in Total Sales Volume by Region, 2020 (%)

вновь созданных субъектов МСП может быть выше на незначительные 0,007% . Такой слабозначимый результат проявился только при некоторых условиях. Если к контрольным переменным в модели прибавить лишь долю в выручке иностранных фирм, то зависимость не обнаруживается, но если учесть в регрессии одновременно и импорт из недружественных стран, то влияние искомым переменной становится положительным. То есть освобождение рыночных ниш положительно влияет в тех регионах, которые были слабо связаны с рынками западных стран, а сильнее — с отечественными. В регионах с высокой долей иностранных компаний в машиностроении (Липецкая, Калужская, Калининградская области) были сильны связи с недружественными странами из-за низкого уровня локализации производств, а наладить новые производства в быстрые сроки затруднительно, поэтому в этих регионах стартап-активность сокращалась. В то же время в Москве, Московской и Свердловской областях, в Татарстане и крупных агломерациях была высока доля иностранных компаний в отраслях сферы услуг, на этих рынках субъекты МСП могли относительно быстро заменить ушедших инвесторов.

Неоднозначные результаты также могут объясняться выбором переменной для оценки. К сожалению, у нас нет данных о конкретных компаниях, ушедших с рынка, а взятая переменная оценивает лишь возможные риски ухода³⁵. Многие малые и средние предприятия обслуживали и дополняли производственные цепочки ушедших с рынка иностранных компаний: быстро перестроить свои бизнес-процессы трудно в условиях закрытия ряда зарубежных рынков и нарушения логистических цепочек. При этом некоторые иностранные компании де-факто никуда не ушли, так как они лишь поменяли свою юрисдикцию, собственников³⁶. Выкуп и (или) национализация активов уходящих западных брендов не решает проблемы с нарушением цепочек поставок, однако создает определенные предпосылки для сохранения самих компаний и их более плотного взаимодействия с локальными предприятиями. На практике решения об уходе с российского рынка могут быть ситуатив-

³⁵ При этом часть иностранных компаний, заявивших о своем желании полностью либо частично уйти, была выкуплена российскими собственниками. Это позволило хотя бы отчасти сохранить производство и даже укрепить взаимосвязи в рамках локальных предпринимательских экосистем. Вместе с тем смена собственника и зачастую бренда (например, с McDonald's на «Вкусно — и точка») способна оказать негативное влияние на уровень производительности труда и объем добавленной стоимости, прежде всего из-за смены руководящих кадров.

³⁶ Федеральными и региональными органами власти разработаны меры по снижению рисков ухода иностранных инвесторов, включая различные модели передачи управления предприятиями российскому менеджменту или продажи российским собственникам. Предоставляется субсидия на переобучение специалистов из-за необходимости перенастройки процессов на производственных предприятиях; мерой воспользовались 257 преимущественно крупных компаний. Организована поддержка временных работ на предприятиях, которые приостановили деятельность: участвуют 12,5 тыс. предприятий и более 126 тыс. работников.

ными. Определенную роль в проявлении выявленной зависимости играют процессы перерегистрации собственности: после ухода иностранных инвесторов потребовалось открытие новых юридических лиц, поэтому рост числа новых предприятий еще не является однозначным свидетельством роста деловой активности³⁷.

Третья гипотеза подтверждается. Если в регионе доля населения и организаций, использовавших интернет для заказа и размещения заказов соответственно, была на 1% выше, то деловая активность в этом регионе будет на 0,1–0,14% выше, чем в других. Среди таких регионов Москва, Свердловская, Ленинградская, Московская, Тюменская, и Нижегородская области. Доля интернет-торговли в общем объеме розницы достигла максимальных значений уже накануне введения санкций — 11,2% (8,8% в 2021 году). На фоне закрытия отдельных иностранных магазинов из-за санкций потребительский спрос переместился в интернет, поскольку востребованные товары, завезенные через параллельный импорт, стали продаваться на маркетплейсах. При этом возможностями заказов онлайн пользуется не только население, но и малые и средние предприятия. Так, по данным «Авито», число объявлений о продаже оборудования и расходных материалов в 2022 году по сравнению с 2021-м выросло в два раза³⁸.

Четвертая гипотеза — о влиянии переориентации потоков на нейтральные страны и выгодах для приграничных регионов — подтвердилась для северокавказских республик, в которых наблюдался пик числа регистраций новых предприятий за последние годы. В подтверждение такого объяснения статистика показывает существенный рост грузоперевозок на пунктах пропуска в регионах Северного Кавказа на границе с Грузией и Азербайджаном³⁹. Кроме того, в республиках, имеющих выход на международные рынки (например, турецкий, индийский), высока доля неформальной занятости, то есть много скрытых предпринимателей, которые могли легализовать свой бизнес в новых условиях. Кроме того, в условиях внешних ограничений на перемещения новый импульс получил внутренний туризм и соответствующие малые и средние предприятия (гостиницы, рестораны, развлекательные заведения и т. д.). Так, турпоток на Северный Кавказ вырос на 17%⁴⁰.

³⁷ Данные о вновь созданных фирмах, вообще говоря, не позволяют оценить, зарегистрированы они для активной деятельности или с иными целями. Кроме того, известно, что в период пандемии, например, в ряде регионов рост регистрируемых предприятий и рост занятости в секторе МСП можно было связать с желанием предпринимателей получить господдержку [Zemtsov et al., 2022c].

³⁸ <https://kommersant-ru.turbopages.org/kommersant.ru/s/doc/5839267>.

³⁹ Смотри, например: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/gruzoperevozki-cherez-pogranichnye-perekhody-dvzhd-vyrosli-na-29-v-yanvare/>; <https://portnews.ru/news/337410/>.

⁴⁰ Минэкономразвития России. https://www.economy.gov.ru/material/news/turpotok_na_kurorty_kavkazrf_vyros_na_17.html.

Что же касается наличия границ с дружественными странами, в частности Китаем, то этот фактор оказался незначимым, видимо, потому что условия доступа на китайский рынок непросты, к тому же возможности переориентации потоков на китайское направление ограничены недостатками инфраструктуры.

Пятая гипотеза — о негативном влиянии близости недружественных стран — подтвердилась для Украины. Во-первых, наработанные веками деловые связи разрушаются, во-вторых, часть предпринимателей могла покинуть территорию, а соответственно, не запустить новые проекты в связи с растущими некоммерческими рисками. При этом гипотеза подтверждается эконометрически для всей группы регионов, то есть в среднем и для каждого региона этой группы деловая активность ниже среднероссийских значений, но ситуация различается: так, в Краснодарском крае, Ростовской и Белгородской областях с развитым сектором МСП снижение деловой активности не превысило 6%, в то время как в Крыму, Курской и Воронежской областях оно выше 15%.

Большинство контрольных переменных оказалось незначимы. Возможно, дело в их неоднозначном влиянии. Так, уровень безработицы в России находится на рекордно низком уровне, хотя предполагалось, что ее рост мог бы стимулировать вынужденное предпринимательство. Но занятость сохраняется даже на недействующих иностранных предприятиях, например на автогигантах Калужской, Ленинградской, Самарской областей, где введены меры по поддержке временной занятости. Снижение доходов населения также не повлияло негативно на изменение числа новых предприятий — возможно, из-за неоднозначного эффекта на фоне роста предпринимательских доходов населения. Интересно, что в регионах, где число субъектов МСП было больше (крупнейшие агломерации), сокращение деловой активности было ниже.

В более ранних исследованиях [Земцов, Михайлов, 2021; Zemtsov et al., 2022a] показано, что наличие крупных и разнообразных рынков товаров, услуг, капитала и труда может стимулировать создание нового бизнеса в периоды кризисов. Деловой климат региона, в отличие от периода коронакризиса [Zemtsov et al., 2022a], не оказал положительного влияния на рост числа новых предприятий, то есть местные условия для ведения бизнеса не могли компенсировать резкое ухудшение внешних условий. По результатам одной из регрессий оказалось, что динамика новых предприятий в регионах в топ-20 по инвестиционному климату даже ниже, чем в других. Вероятно, предшествующие усилия властей по формированию условий для локализации предприятий иностранными инвесторами в новой ситуации не могли стимулировать открытие новых предприятий.

У применяемого подхода к оценке есть ряд ограничений. Так, нами используются данные о созданных субъектах МСП, но информация о ликвидированных предприятиях (а соответственно, о чистом приросте по региону) будет доступна в середине 2023 года. Есть основания полагать, что часть новых субъектов МСП, ориентированных на параллельный импорт, является дочерними организациями крупных компаний, хотя формально никак с ними не аффилирована. Не учитываются отраслевые различия в секторе МСП: например, меры поддержки ИТ-сектора⁴¹ могли создать условия для деловой активности в высокотехнологичном секторе. Нет точных данных о доле ушедших из России компаний в региональном и отраслевом разрезе, не говоря уже о сложности самого определения статуса компании. К тому же есть ограничения в доступе к данным о контрольных переменных. Например, нет на региональном уровне информации о доступности кредитных ресурсов, хотя в начале 2022 года ставки по кредитам были практически на запретительном уровне для МСП⁴². Нет и оценок государственной политики на региональном уровне⁴³.

Можно считать проведенные нами расчеты предварительными, а полученные результаты расчетов служат, скорее, пояснением выводов, следующих из статистики, и обоснованием для будущих исследований. Результаты расчетов зависят от качества данных, количества объектов и периода наблюдения, поэтому приводимые результаты требуют дальнейшей проверки на устойчивость по мере появления более полных данных.

4. Заключение и рекомендации

Проблема влияния внешних шоков на деловую активность ранее не исследовалась для России, потому что примера подобного рода шоков практически не было. Предпринимательский сектор

⁴¹ Для аккредитованных Минцифры РФ компаний установлена нулевая ставка по налогу на прибыль до конца 2024 года. Немаловажной во время мобилизации стала отсрочка от призыва в армию для сотрудников ИТ-компаний в возрасте до 27 лет. Меры поддержки могли лишь частично снизить влияние этого риска.

⁴² После введения санкций банкам-кредиторам было рекомендовано заморозить пени и штрафы для заемщиков, пострадавших от введения экономических санкций. При этом пострадавшими отраслями названо большинство видов деятельности, где преобладает частный бизнес. Для предпринимателей были значимы льготные кредиты на пополнение оборотных средств (программа Минэкономразвития РФ «1764»), а Корпорация МСП и Банк России запустили программу льготных кредитов на инвестиционные цели.

⁴³ Использование данных об объемах господдержки напрямую в регрессиях невозможно из-за проблемы эндогенности [Zemtsov et al., 2022a]. Государство довольно оперативно реагировало на проблемы малого бизнеса, вводились и региональные меры поддержки, но оценок эффективности этой политики нет. По последним оценкам ФОМ, о мерах поддержки известно менее чем половине предпринимателей-респондентов (доля сократилась на 12 п.п. — с 60% во II квартале до 48%), лишь 33% планировали получить поддержку (43% во II квартале). Доля обратившихся выросла во II квартале с 4 до 6% среди всех опрошенных, но среди них 49% оказались не удовлетворены результатами. <https://smbiz.fom.ru/post/otnoshenie-predprinimatelej-k-meram-podderzhki-malogo-biznesa>.

в регионах постепенно адаптируется, используя новые возможности, открывшиеся с разрешением параллельного импорта и уходом иностранных компаний. Сильнее других пострадали те регионы, где было велико число компаний, активно сотрудничающих с зарубежными контрагентами из стран, рынки которых оказались закрыты для российских резидентов. Предприниматели в целом довольно быстро смогли переориентироваться на другие страны и занять освобождающиеся ниши на рынках. Малые и средние предприятия благодаря своей многочисленности (по сравнению с числом крупных компаний), мобильности, гибкости и разнообразию оказались способны быстро подстраиваться под изменение конъюнктуры и преодолевать санкционные барьеры. Возможно, опыт коронакризиса, когда вводились торговые ограничения, способствовал адаптации.

Малый и средний бизнес показал себя как возможный источник новых рабочих мест и инструмент адаптации, в том числе за счет вынужденного предпринимательства и высокой доли самозанятости [Барина и др., 2023].

Показано пространственно неоднородное влияние внешних шоков. Проанализированы предварительные данные о текущих тенденциях⁴⁴, то есть мгновенные эффекты. Однако мы ожидаем возможного изменения ситуации по причине действия средне- и долгосрочных эффектов. Пока не ясно, насколько успешной будет структурная трансформация экономики.

Создание благоприятных условий для появления новых российских компаний — одна из возможных стратегий выхода из кризиса, обеспечения импортозамещения и занятости. России необходим новый источник внутреннего роста и занятости, который способна обеспечить предпринимательская инициатива. В этом случае при формировании образа будущего (к 2030 году) авторам (исходя из опыта других стран) кажется целесообразным, что доля МСП в экономике страны должна вырасти до 35–40% ВВП и 50% занятых, при этом важна диверсификация сектора,

⁴⁴ Нами в статье намеренно не рассматриваются вопросы военной экономики, так как в ее условиях действуют иные факторы и стимулы. Влияние объявленной ранее мобилизации неоднозначно: с одной стороны, могло сократиться число предпринимателей, с другой стороны, растет спрос на продукцию и услуги МСП для армии (гособоронзаказ), растут доходы в сельской местности и малых городах за счет перевода заработков мобилизованных своим семьям. Возможно, рост числа новых предприятий в ряде центров ОПК (Пермский край, Свердловская, Челябинская, Ульяновская, Курганская, Омская, Новосибирская области, Татарстан, Башкирия) связан с этими процессами. Однако данных для проверки этих гипотез нет. В условиях мобилизационной экономики, о которой шла речь в 2022 году, деятельность малых и средних предприятий не теряет своего значения. Даже в период Великой Отечественной войны существовали многочисленные кооперативные (негосударственные) предприятия, которые работали и на нужды армии, и на нужды тыла. Напомним также, что в период коронакризиса быстрая реакция многочисленных предпринимателей, в том числе переориентация производств, позволила в короткие сроки ликвидировать нехватку жизненно важных средств защиты (масок и др.).

в частности число новых технологических компаний (стартапов) должно составлять не менее 15 000⁴⁵. Ориентируясь на эти цели, могут быть предложены некоторые рекомендации.

Потребуется внедрение новой предпринимательской политики, направленной на формирование устойчивых региональных экосистем предпринимательства, то есть условий максимального благоприятствования для создания бизнеса, снижения административного и налогового давления, увеличения региональной поддержки и консалтинга для формирования устойчивых сетей экономических агентов (включая МСП, власти, вузы, НИИ, крупные предприятия, НКО и т. д.) и производственных цепочек. Такой подход потребует увеличения роли региональных властей, соответственно, будет предполагать определенную децентрализацию налоговой и бюджетной системы [Баринаова и др., 2023]. Федеральный центр может реагировать на угрозы с опозданием, а региональные власти уже имеют опыт принятия оперативных решений. Подобная политика требует выделения различных групп МСП и разных типов регионов для дифференцированной поддержки [Чепуренко, 2012].

На наш взгляд, в условиях санкционного давления необходимо проведение более открытой и проактивной политики по расширению торговых и иных деловых связей со всеми потенциальными партнерами. Позитивный эффект подобной политики можно наблюдать в росте деловой активности в регионах, приграничных к нейтральным и дружественным странам (например, членам Шанхайской организации сотрудничества): северокавказских республиках, Курганской и Оренбургской областях, Забайкальском крае. Требуется продолжить работы по расширению пунктов пропуска и в целом модернизации, автоматизации и цифровизации пограничной инфраструктуры. Необходимо продумать необходимость создания преференциальных режимов в указанных регионах. Будут востребованы меры по ликвидации визовых ограничений для привлечения внешних туристов.

Важно создать новые стимулы для перевода компаний российских бенефициаров из офшорных юрисдикций (Кипра, Нидерландов, Великобритании и др.) в российскую для снижения санкционных рисков. В России уже внедрен режим специальных административных районов на о. Русский (Приморский край) и о. Октябрьский (Калининградская область)⁴⁶.

⁴⁵ Для сравнения: в 2020 году доля МСП в ВВП — около 22,5%, в занятости — около 30%, число стартапов — чуть менее 10 тыс. [Баринаова и др., 2023; Zemtsov et al., 2021].

⁴⁶ Минэкономразвития России. https://www.economy.gov.ru/material/directions/investicionnaya_deyatelnost/specialnye_administrativnye_rayony/.

В центрах обрабатывающей промышленности, потерявших иностранных инвесторов (Калининградской, Калужской, Ульяновской областях и др.), потребуются меры по ускорению импортозамещения и выстраиванию новых производственных связей. Важную роль могут сыграть ведущие средние высокотехнологичные компании, способные закупать, дорабатывать и эксплуатировать подсанкционное оборудование через инструмент параллельного импорта [Медовников и др., 2019]. Важным может быть опыт Китая по созданию технологических компаний, в том числе в рамках университетских проектов [Fan, Watanabe, 2006; Xiwei, Xiangdong, 2007]. Для поддержки потребуется разработать дополнительные долгосрочные программы льготного кредитования, в том числе в рамках дальнейшей докапитализации региональных фондов промышленности. Необходимы новые инструменты беззалогового кредитования для МСП. На наш взгляд, важно расширение практики использования офсетных контрактов, то есть контрактов полного жизненного цикла для МСП: от идеи, производства до готового рынка сбыта. Это позволит точно решать проблемы в импортозамещении товаров и услуг. Возможно расширение форм поддержки компаний — «региональных чемпионов» с обязательным полным раскрытием информации о грантах и участниках на конкурсной основе, обязательным привлечением внешних экспертов и последующими мониторингом и оценкой эффективности программ такого рода.

Для расширения числа потенциальных производителей необходимо расширение и повышение эффективности использования центров коллективного пользования, создание фаблабов в регионах, в том числе на мощностях ушедших иностранных компаний. Потенциальные предприниматели могли бы отработать производственные процессы на оборудовании и получить консультацию мастеров (наставников), которые оказались менее загруженными. При этом необходимо обеспечить взаимодействие колледжей и других образовательных организаций с центрами молодежного инновационного творчества, фаблабами с целью получения обучающимися (и переобучающимися) узкоспециализированных профессиональных навыков, пригодных для создания предприятий.

Есть основания обсуждать дальнейшую либерализацию правового режима на рынках интеллектуальной собственности, например применение механизмов параллельного импорта технологий. Потребуется развитие дополнительных центров реинжиниринга. Возможно, под эти задачи может быть частично переориентирована работа передовых инженерных школ.

Многие малые предприятия пережили период коронакризиса и шоки 2022 года благодаря цифровизации процессов продажи. Теперь требуется более полная интеграция в цифровые платформы и автоматизация производственных процессов. Для этого необходимо существенное расширение и дополнение платформы по продажам российского программного обеспечения, дополнительные программы и консалтинг. Это создаст многомиллиардный рынок для российских стартапов. Продукты, разработанные стартапами за счет госзакупок и иных программ поддержки, позволят снизить зависимость от иностранного программного обеспечения и воспрепятствовать отъезду квалифицированных специалистов из России⁴⁷.

Для защиты интересов предпринимателей на региональном уровне могут использоваться специальные подразделения в исполнительных органах власти регионов (штабы совместно с центрами управления регионов), созданные под руководством губернаторов. Они должны быть наделены не только совещательными функциями, но и правами по медиации конфликтов с юридической точки зрения. Потребуется информационная открытость и прозрачность в их деятельности, рекомендуется привлекать для участия независимых представителей экспертного сообщества.

Литература

1. Барина В. А., Земцов С. П., Царева Ю. В. В поисках предпринимательства в России. Ч. I: Что мешает малому и среднему бизнесу развиваться. М.: Дело, 2023.
2. Гимпельсон В. Е. Человеческий капитал в эпоху санкций и контрсанкций: некоторые перераспределительные последствия // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 3. С. 234–238.
3. Давыдов А. Ю., Скворцов В. Н., Тропов И. А. Новая экономическая политика в новейшей отечественной историографии: к вопросу о структурировании проблем // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. 2013. № 4. С. 27–36.
4. Демидова К. В. МСП в условиях антироссийских санкций: итоги первого полугодия 2022 г. и возможные направления поддержки // Экономическое развитие России. 2022. № 11. С. 46–58.
5. Землянский Д. Ю., Калиновский Л. В., Медведникова Д. М., Чуженькова В. А. Оценка рисков приостановки деятельности иностранных компаний для экономики и рынков труда регионов России // Экономическое развитие России. 2022. № 4. С. 4–14.
6. Земцов С. П., Михайлов А. А. Тенденции и факторы развития малого и среднего бизнеса в регионах России в период коронакризиса // Экономическое развитие России. 2021. № 4. С. 34–45.
7. Зубаревич Н. В. Регионы России в новых экономических условиях // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 3. С. 217–226.
8. Кнобель А. Ю., Прока К. А., Багдасарян К. М. Международные экономические санкции: теория и практика их применения // Журнал Новой экономической ассоциации. 2019а. № 3. С. 152–162.

⁴⁷ Аналитики сообщили о восьмикратном росте числа российских фирм в Турции. <https://www.rbc.ru/business/20/03/2023/6418578c9a79470d84a33362>.

9. Кнобель А. Ю., Лощенкова А. Н., Прока К. А., Багдасарян К. М. Санкции: всерьез и надолго. М.: Дело, 2019б.
10. Кузнецова О. В. Накопленные иностранные инвестиции в российских регионах: территориальная структура и роль офшорного капитала // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2015. № 8. С. 47–62.
11. Кузнецова О. В. Роль иностранного капитала в экономике российских регионов: возможности оценки и межрегиональные различия // Проблемы прогнозирования. 2016. № 3. С. 59–70.
12. Ляшок В. Ю. Санкции и российский рынок труда: эффект пока неочевиден // Экономическое развитие России. 2022а. № 8. С. 50–55.
13. Ляшок В. Ю. Санкции пока не вызвали роста безработицы // Экономическое развитие России. 2022б. № 4. С. 50–52.
14. Мау В. А. НЭП в контексте российской революции // НЭП: приобретения и потери. М.: Наука, 1994.
15. Медовников Д. С., Оганесян Т. К., Розмирович С. Д. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки // Вопросы экономики. 2016. № 9. С. 50–66.
16. Муравьева Л. А. Новая экономическая политика: результаты, противоречия и тупики развития // Финансы и кредит. 2002. № 21. С. 78–87.
17. Оборин М. С. Кластерное развитие промышленности регионов // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. 2022. № 4. С. 97–114.
18. Российская экономика в 2021 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 43) / Под ред. А. Л. Кудрина, В. А. Мау, А. Д. Радыгина, С. Г. Синельникова-Мурылева. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2022.
19. Ситкевич Д.А., Стародубровская И.В. Кратко- и долгосрочные последствия санкций: опыт Ирана и Югославии // Вопросы теоретической экономики. 2022. № 3. С. 77–98.
20. Смородинская Н. В., Катухов Д. Д. Россия в условиях санкций: пределы адаптации // Вестник Института экономики РАН. 2022. № 6. С. 52–67.
21. Ушкалова Д. И. Внешняя торговля России в условиях санкционного давления // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 3. С. 218–225.
22. Хмелева Г. А. Российские регионы в условиях санкций: возможности опережающего развития экономики на основе инноваций. Самара: СГЭУ, 2019.
23. Чепуренко А. Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков) // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. № 13. С. 102–124.
24. Юзвович Л. И. Иностраный концессионный капитал в период новой экономической политики // Финансы и кредит. 2012. № 45. С. 71–76.
25. Acs Z. J., Stam E., Audretsch D. B., O'Connor A. The Lineages of the Entrepreneurial Ecosystem Approach // Small Business Economics. 2017. Vol. 49. No 1. P. 1–10.
26. Ahadi S., Kasraie S. Contextual Factors of Entrepreneurship Intention in Manufacturing SMEs: The Case Study of Iran // Journal of Small Business and Enterprise Development. 2020. No 4. P. 633–657.
27. Aurangzeb Z., Stengos T. The Role of Foreign Direct Investment (FDI) in a Dualistic Growth Framework: A Smooth Coefficient Semi-parametric Approach // Borsa Istanbul Review. 2014. Vol. 14. No 3. P. 133–144.
28. Bedi A. S., Cielik A. Wages and Wage Growth in Poland: The Role of Foreign Direct Investment // Economics of Transition. 2002. Vol. 10. No 1. P. 1–27.
29. Behjati S. Critical Remarks About Environmentalism Implication by Iranian SMEs // European Journal of Sustainable Development. 2017. Vol. 6. No 3. P. 209–209.
30. Brück T., Naudé W., Verwimp P. Business Under Fire: Entrepreneurship and Violent Conflict in Developing Countries // Journal of Conflict Resolution. 2013. Vol. 57. No 1. P. 3–19.

31. Cavallo A., Ghezzi A., Balocco R. Entrepreneurial Ecosystem Research: Present Debates and Future Directions // *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2019. Vol. 15. No 4. P. 1291–1321.
32. Cheratian I., Goltabar S., Farzanegan M. R. Survival Strategies Under Sanctions: Firm-Level Evidence from Iran. CESifo Working Paper. 2022.
33. Dizaji S. F. Economic Diplomacy in Iran: Reorientation of Trade to Reduce Vulnerability // *Research Handbook on Economic Diplomacy*. Edward Elgar Publishing, 2018. P. 273–296.
34. Early B., Peksen D. Searching in the Shadows: The Impact of Economic Sanctions on Informal Economies // *Political Research Quarterly*. 2019. No 4. P. 821–834.
35. Fan P., Watanabe C. Promoting Industrial Development Through Technology Policy: Lessons from Japan and China // *Technology in Society*. 2006. No 3. P. 303–320.
36. Girma S., Gong Y., Görg H. What Determines Innovation Activity in Chinese State-Owned Enterprises? The Role of Foreign Direct Investment // *World Development*. 2009. Vol. 37. No 4. P. 866–873.
37. Kalhor E., Ashourizadeh S., Schött T. An Experiment of Institutional Change in the Ecosystem of Entrepreneurship: Easing Sanctions Against Iran // *European Journal of International Management*. 2019. Vol. 13. No 4. P. 435–453.
38. Kawase K. Shenzhen's Success Overshadows China's Other Special Economic Zones. Nikkei Asia, 2020.
39. Kelishomi A. M., Nisticò R. Employment Effects of Economic Sanctions in Iran // *World Development*. 2022. No 151. P. 1–53.
40. Khosravi A., Taylor R., Naghavi M., Lopez A. D. Differential Mortality in Iran // *Population Health Metrics*. 2007. No 5. P. 1–15.
41. Murdoch J. C., Sandler T. Civil Wars and Economic Growth: Spatial Dispersion // *American Journal of Political Science*. 2004. No 1. P. 138–151.
42. Neto D. G., Veiga F. J. Financial Globalization, Convergence and Growth: The Role of Foreign Direct Investment // *Journal of International Money and Finance*. 2013. Vol. 37. P. 161–186.
43. Neuenkirch M., Neumeier F. The Impact of UN and US Economic Sanctions on GDP Growth // *European Journal of Political Economy*. 2015. No 40. P. 110–125.
44. Osano H. M., Koine P. W. Role of Foreign Direct Investment on Technology Transfer and Economic Growth in Kenya: A Case of the Energy Sector // *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. 2016. Vol. 5. No 1. P. 1–25.
45. Saggi K. Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey // *The World Bank Research Observer*. 2002. Vol. 17. No 2. P. 191–235.
46. Singh J., Chadha S., Sharma A. Role of Foreign Direct Investment in India: An Analytical Study // *Research Inventy: International Journal of Engineering and Science*. 2012. Vol. 1. No 5. P. 34–42.
47. Tülüce N. S., Doğan İ. The Impact of Foreign Direct Investments on SMEs' Development // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol. 150. P. 107–115.
48. Tuomi K. The Role of the Investment Climate and Tax Incentives in the Foreign Direct Investment Decision: Evidence from South Africa // *Journal of African Business*. 2011. Vol. 12. No 1. P. 133–147.
49. Van der Lugt S., Hamblin V., Burgess M., Schickerling E. Assessing China's Role in Foreign Direct Investment in Southern Africa. 2011.
50. Xiwei Z., Xiangdong Y. Science and Technology Policy Reform and Its Impact on China's National Innovation System // *Technology in Society*. 2007. Vol. 29. No 3. P. 317–325.
51. Yitao T. Annual Report on the Development of China's Special Economic Zones. Singapore: Springer, 2016.
52. Zemtsov S., Barinova V., Semenova R., Mikhailov A. Entrepreneurship Policy and SME Development During Pandemic Crisis in Russia // *Regional Research of Russia*. 2022a. Vol. 12. No 3. P. 321–334.
53. Zemtsov S., Chepurenko A., Mikhailov A. Pandemic Challenges for the Technological Startups in the Russian Regions // *Foresight and STI Governance*. 2021. Vol. 15. No 4. P. 61–77.

54. Zemtsov S., Demidova K., Kichaev D. Internet Diffusion and Interregional Digital Divide in Russia: Trends, Factors, and the Influence of the Pandemic // Baltic Region. 2022b. No 14(4). P. 57–78.
55. Zemtsov S., Tsareva Y., Barinova V., Belitski M., Krasnoselskikh A. Small Business in Russia: Institutions, Market Potential, Taxes and Digitalization // Post-Communist Economies. 2022c. No 34. P. 1029–1053.
56. Zhuravskaya E., Guriev S., Markevich A. New Russian Economic History. London: CEPR, 2021.

References

1. Barinova V. A., Zemtsov S. P., Tsareva Yu. V. *V poiskakh predprinimatel'stva v Rossii. Ch. 1: Chto meshaet malomu i srednemu biznesu razvivat'sya [In Search of Entrepreneurship in Russia. Part 1. What Disturbs the Development of SMEs]*. Moscow, Delo, 2023. (In Russ.)
2. Gimpelson V. E. Chelovecheskiy kapital v epokhu sanktsiy i kontrsanktsiy: nekotorye pereraspredelitel'nye posledstviya [Human Capital in the Era of Sanctions and Counter-sanctions: Some Consequences of Redistribution]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2022, no. 3, pp. 234-238. (In Russ.)
3. Davydov A. Yu., Skvortsov V. N., Tropov I. A. Novaya ekonomicheskaya politika v noveyshy otechestvennoy istoriografii: k voprosu o strukturirovaniy problem [New Economic Policy in the Latest National Historiography: On the Issue of Structuring Problems]. *Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A. S. Pushkina [Bulletin of Pushkin Leningrad State University]*, 2013, no. 4, pp. 27-36. (In Russ.)
4. Demidova K. V. MSP v usloviyakh antirossiyskikh sanktsiy: itogi pervogo polugodiya 2022 g. i vozmozhnye napravleniya podderzhki [SMEs in Conditions of Anti-Russian Sanctions: Results for the First Half of 2022 and Possible Prospects for Support]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii [Economic Development of Russia]*, 2022, no. 11, pp. 46-58. (In Russ.)
5. Zemlyanskiy D. Yu., Kalinovskiy L. V., Medvednikova D. M., Chuzhenkova V. A. Otsenka riskov priostanovki deyatel'nosti inostrannykh kompaniy dlya ekonomiki i rynkov truda regionov Rossii [Assessment of Risks From Suspension of Functioning by Foreign Companies for Economics and Labor Markets of Russian Regions]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii [Economic Development of Russia]*, 2022, no. 4, pp. 4-14. (In Russ.)
6. Zemtsov S. P., Mikhaylov A. A. Tendentsii i faktory razvitiya malogo i srednego biznesa v regionakh Rossii v period koronakrizisa [Trends and Development Factors of SMEs in Russian Regions During the Coronavirus Crisis]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii [Economic Development of Russia]*, 2021, no. 4, pp. 34-45. (In Russ.)
7. Zubarevich N. V. Regiony Rossii v novykh ekonomicheskikh usloviyakh [Regions of Russia in New Economic Conditions]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2022, no. 3, pp. 217-226. (In Russ.)
8. Knobel A. Yu., Proka K. A., Bagdasaryan K. M. Mezhdunarodnye ekonomicheskie sanktsii: teoriya i praktika ikh primeneniya [International Economic Sanctions: Theory and Practice of Their Application]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2019a, no. 3, pp. 152-162. (In Russ.)
9. Knobel A. Yu., Loshhenkova A. N., Proka K. A., Bagdasaryan K. M. *Sanktsii: vser'ez i nadozgo [Sanctions: In Earnest and For a Long Time]*. Moscow, Delo, 2019b. (In Russ.)
10. Kuznetsova O. V. Nakoplennye inostrannyye investitsii v rossiyskikh regionah: territorial'naya struktura i rol' ofshornogo kapitala [Accumulated Foreign Investments in Russian Regions: Spatial Structures and the Role of Offshore Capital]. *Kontury global'nykh transformatsiy: Politika, ekonomika, pravo [Contours of Global Transformation: Politics, Economics, Law]*, 2015, no. 8, pp. 47-62. (In Russ.)
11. Kuznetsova O. V. Rol' inostrannogo kapitala v ekonomike rossiyskikh regionov: vozmozhnosti otsenki i mezhtseional'nye razlichiya [The Role of Foreign Capital in the Economics of Russian Regions: Possibilities of Assessment and Interregional Differences]. *Problemy prognozirovaniya [Problems of Prognosing]*, 2016, no. 3, pp. 59-70. (In Russ.)

12. Lyashok V. Yu. Sanktsii i rossiyskiy rynek truda: effekt poka neocheviden [Sanctions and the Russian Labor Market: No Effect Seen So Far]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii [Economic Development of Russia]*, 2022a, no. 8, pp. 50-55. (In Russ.)
13. Lyashok V. Yu. Sanktsii poka ne vyzvali rosta bezrobotitsy [Sanctions Have Not Yet Caused Increased Unemployment]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii [Economic Development of Russia]*, 2022b, no. 4, pp. 50-52. (In Russ.)
14. Mau V. A. NEP v kontekste rossiyskoy revolyutsii [The New Economic Policy in the Context of the Russian Revolution]. In: *NEP: priobreteniya i poteri [New Economic Policy: Gains and Losses]*. Moscow, Nauka, 1994. (In Russ.)
15. Medovnikov D. S., Oganeyan T. K., Rozmirovich S. D. Kandidaty v chempiony: srednie bystrorastushchie kompanii i programmy ikh podderzhki [Candidates for Championship: Fast-Growing Medium-Sized Companies and Programs for Their Support]. *Voprosy ekonomiki*, 2016, no. 9, pp. 50-66. (In Russ.)
16. Muraeva L. A. Novaya ekonomicheskaya politika: rezul'taty, protivorechiya i tupiki razvitiya [New Economic Policy: Results, Contradictions and Dead Ends of Development]. *Finansy i kredit [Finance and Credit]*, 2002, no. 21, pp. 78-87. (In Russ.)
17. Oborin M. S. Klasternoe razvitie promyshlennosti regionov [Cluster Development of Regional Industries]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 6: Ekonomika [Bulletin of Moscow University. Series 6: Economics]*, 2022, no. 4, pp. 97-114. (In Russ.)
18. Kudrin A. L., Mau V. A., Radygin A. D., Sinelnikov-Murylev S. G. (eds.). *Rossiyskaya ekonomika v 2021 godu. Tendentsii i perspektivy (Vyp. 43) [Russian Economics in 2021: Trends and Perspectives (Vol. 43)]*. Moscow, Gaidar Institute Publishing House, 2022. (In Russ.)
19. Sitkevich D. A., Starodubrovskaya I. V. Kratko- i dolgosrochnye posledstviya sanktsiy: opyt Irana i Yugoslavii [Short-Term and Long-Term Consequences of Sanctions: Experience of Iran and Yugoslavia]. *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki [Questions of Theoretical Economics]*, 2022, no. 3, pp. 77-98. (In Russ.)
20. Smorodinskaya N. V., Katukov D. D. Rossiya v usloviyakh sanktsiy: predely adaptatsii [Russia Under Sanctions: The Limits of Adaptation]. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN [Bulletin of the Institute of Economics RAS]*, 2022, no. 6, pp. 52-67. (In Russ.)
21. Ushkalova D. I. Vneshnyaya trgovlya Rossii v usloviyakh sanktsionnogo davleniya [International Trade of Russia Under the Pressure of Sanctions]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2022, no. 3, pp. 218-225. (In Russ.)
22. Khmeleva G. A. Rossiyskie regiony v usloviyakh sanktsiy: vozmozhnosti operezhayushchego razvitiya ekonomiki na osnove innovatsiy [Russian Regions Under Sanctions: Potential for Advanced Development of Economics Based on Innovations]. Samara, Samara State University of Economics, 2019. (In Russ.)
23. Chepurenko A. Yu. Chto takoe predprinimatel'stvo i kakaya politika v otnoshenii predprinimatel'stva nuzhna Rossii? (Zametki na polyakh rabot sovremennykh zarubezhnykh klassikov) [What is Entrepreneurship and Which Entrepreneurial Policy Does Russia Need? (Marginal Notes on Modern Foreign Classics)]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, 2012, no. 13, pp. 102-124. (In Russ.)
24. Yuzvovich L. I. Inostranny kontsessionny kapital v period novoy ekonomicheskoy politiki [Foreign Concession Capital Under the New Economic Policy]. *Finansy i kredit [Finance and Credit]*, 2012, no. 45, pp. 71-76. (In Russ.)
25. Acs Z. J., Stam E., Audretsch D. B., O'Connor A. The Lineages of the Entrepreneurial Ecosystem Approach. *Small Business Economics*, 2017, vol. 49, no. 1, pp. 1-10.
26. Ahadi S., Kasraie S. Contextual Factors of Entrepreneurship Intention in Manufacturing SMEs: The Case Study of Iran. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2020, no. 4, pp. 633-657.
27. Aurangzeb Z., Stengos T. The Role of Foreign Direct Investment (FDI) in a Dualistic Growth Framework: A Smooth Coefficient Semi-parametric Approach. *Borsa Istanbul Review*, 2014, vol. 14, no. 3, pp. 133-144.
28. Bedi A. S., Cielik A. Wages and Wage Growth in Poland: The Role of Foreign Direct Investment. *Economics of Transition*, 2002, vol. 10, no. 1, pp. 1-27.

29. Behjati S. Critical Remarks About Environmentalism Implication by Iranian SMEs. *European Journal of Sustainable Development*, 2017, vol. 6, no. 3, pp. 209-209.
30. Brück T., Naudé W., Verwimp P. Business Under Fire: Entrepreneurship and Violent Conflict in Developing Countries. *Journal of Conflict Resolution*, 2013, vol. 57, no. 1, pp. 3-19.
31. Cavallo A., Ghezzi A., Balocco R. Entrepreneurial Ecosystem Research: Present Debates and Future Directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2019, vol. 15, no. 4, pp. 1291-1321.
32. Cheratian I., Goltabar S., Farzanegan M. R. Survival Strategies Under Sanctions: Firm-Level Evidence from Iran. *CESifo Working Paper*, 2022.
33. Dizaji S. F. Economic Diplomacy in Iran: Reorientation of Trade to Reduce Vulnerability. *Research Handbook on Economic Diplomacy*. Edward Elgar Publishing, 2018, pp. 273-296.
34. Early B., Peksen D. Searching in the Shadows: The Impact of Economic Sanctions on Informal Economies. *Political Research Quarterly*, 2019, no. 4, pp. 821-834.
35. Fan P., Watanabe C. Promoting Industrial Development Through Technology Policy: Lessons from Japan and China. *Technology in Society*, 2006, no. 3, pp. 303-320.
36. Girma S., Gong Y., Görg H. What Determines Innovation Activity in Chinese State-Owned Enterprises? The Role of Foreign Direct Investment. *World Development*, 2009, vol. 37, no. 4, pp. 866-873.
37. Kalhor E., Ashourizadeh S., Schött T. An Experiment of Institutional Change in the Ecosystem of Entrepreneurship: Easing Sanctions Against Iran. *European Journal of International Management*, 2019, vol. 13, no. 4, pp. 435-453.
38. Kawase K. Shenzhen's Success Overshadows China's Other Special Economic Zones. *Nikkei Asia*, 2020.
39. Kelishomi A. M., Nisticò R. Employment Effects of Economic Sanctions in Iran. *World Development*, 2022, no. 151, pp. 1-53.
40. Khosravi A., Taylor R., Naghavi M., Lopez A. D. Differential Mortality in Iran. *Population Health Metrics*, 2007, no. 5, pp. 1-15.
41. Murdoch J. C., Sandler T. Civil Wars and Economic Growth: Spatial Dispersion. *American Journal of Political Science*, 2004, no. 1, pp. 138-151.
42. Neto D. G., Veiga F. J. Financial Globalization, Convergence and Growth: The Role of Foreign Direct Investment. *Journal of International Money and Finance*, 2013, vol. 37, pp. 161-186.
43. Neuenkirch M., Neumeier F. The Impact of UN and US Economic Sanctions on GDP Growth. *European Journal of Political Economy*, 2015, no. 40, pp. 110-125.
44. Osano H. M., Koine P. W. Role of Foreign Direct Investment on Technology Transfer and Economic Growth in Kenya: A Case of the Energy Sector. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 2016, vol. 5, no. 1, pp. 1-25.
45. Saggi K. Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey. *The World Bank Research Observer*, 2002, vol. 17, no. 2, pp. 191-235.
46. Singh J., Chadha S., Sharma A. Role of Foreign Direct Investment in India: An Analytical Study. *Research Inventy: International Journal of Engineering and Science*, 2012, vol. 1, no. 5, pp. 34-42.
47. Tülüce N. S., Doğan İ. The Impact of Foreign Direct Investments on SMEs' Development. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2014, vol. 150, pp. 107-115.
48. Tuomi K. The Role of the Investment Climate and Tax Incentives in the Foreign Direct Investment Decision: Evidence From South Africa. *Journal of African Business*, 2011, vol. 12, no. 1, pp. 133-147.
49. Van der Lugt S., Hamblin V., Burgess M., Schickerling E. *Assessing China's Role in Foreign Direct Investment in Southern Africa*, 2011.
50. Xiwei Z., Xiangdong Y. Science and Technology Policy Reform and Its Impact on China's National Innovation System. *Technology in Society*, 2007, vol. 29, no. 3, pp. 317-325.
51. Yitao T. *Annual Report on the Development of China's Special Economic Zones*. Singapore, Springer, 2016.

52. Zemtsov S., Barinova V., Semenova R., Mikhailov A. Entrepreneurship Policy and SME Development During Pandemic Crisis in Russia. *Regional Research of Russia*, 2022a, vol. 12, no. 3, pp. 321-334.
53. Zemtsov S., Chepurenko A., Mikhailov A. Pandemic Challenges for the Technological Startups in the Russian Regions. *Foresight and STI Governance*, 2021, vol. 15, no. 4, pp. 61-77.
54. Zemtsov S., Demidova K., Kichaev D. Internet Diffusion and Interregional Digital Divide in Russia: Trends, Factors, and the Influence of the Pandemic. *Baltic Region*, 2022b, no. 14(4), pp. 57-78.
55. Zemtsov S., Tsareva Y., Barinova V., Belitski M., Krasnoselskikh A. Small Business in Russia: Institutions, Market Potential, Taxes and Digitalization. *Post-Communist Economies*, 2022c, no. 34, pp. 1029-1053.
56. Zhuravskaya E., Guriev S., Markevich A. *New Russian Economic History*. London, CEPR, 2021.

Management

Theory and Practice of ESG Transformation of Management Systems

Rae Kwon Chung

Chairman, International Award Committee,
The Global Energy Prize,
Recipient of personal copy of the Nobel Peace
Prize 2007 awarded to the Inter-governmental
Panel on Climate Change (IPCC),
Board Director, Ban Ki-Moon Foundation
for a Better Future,
Professor Emeritus, The Russian Presidential
Academy of National Economy
and Public Administration,
and the Chief scientific adviser of the Institute
of Finance and Sustainable Development.
F5, 33 Gyeonghuigung-gil, Jongno-gu,
Seoul, Korea, 03176
Honorary Doctor, Moscow State University,
E-mail: raechung@yahoo.com
Tel. +82 10 9177 2830

Andrey M. Margolin

Scopus Author ID: 57205301323
Dr. Sci. (Econ.), Professor, Director of the
Institute of Finance and Sustainable Development,
Vice-Rector of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration
(RANEPA),^a margolin-am@ranepa.ru

Irina V. Vyakina

Researcher ID: G-6146-2016
Scopus Author ID: 56711983200
Dr. Sci. (Econ.), Head of the Department
of Economics and Production Management,
Tver State Technical University,^b
ivyakina@yahoo.com

^b 82, Vernadskogo pr., Moscow, 119571,
Russian Federation

^c 22, nab. Afanasiya Nikitina, Tver,
170026, Russian Federation

Abstract

The paper explores different approaches to defining the concepts of ESG (Environmental, Social, Governance) and sustainable development and substantiates the position that ESG transformation of management systems is the ideological embodiment of a comprehensive solution to economic, social, and environmental problems facing the state, business, and society. In this regard, it is advisable to view the seventeen UN sustainable development goals (SDGs) through the prism of a set of specific mechanisms to ensure that their achievement is based on ESG ideology. In essence, ESG ideology integrates the triunity of economic, environmental, and social principles inherent in all SDGs, and is a tool for verifying the feasibility of the specific mechanisms that are developed and implemented to achieve each of these goals. Applying an interdisciplinary approach, which is preferable for research of sustainable development issues and assessment of key factors for ESG transformation of management systems, the authors reveal manageable and unmanageable risks, define trends for skill development in managers capable of its implementation, and identify the nuances of achieving sustainable development goals through increased efficiency of interaction between government, business, and society. Specific examples demonstrate that while good practices of the influence of developed civil society institutions on SDG achievement exist, its role is still underestimated, which is a significant hindrance to the achievement of a balance between meeting the objectively existing needs of the population and ensuring no harm to future generations. Research results can be used by the professional community interested in promoting the ESG agenda and achieving sustainable development goals based on ESG transformation of public and corporate management systems.

Keywords: ESG risks, ESG transformation of management systems, ESG factors, sustainable development, sustainable development goals.

JEL: O13, O15, O38, O44, Q01.

Introduction

Over the past few decades, the concepts of sustainable development, corporate social responsibility (CSR), and the ideology of ESG (Environmental, Social, Governance) transformation have evolved from marginal theories to complex interdisciplinary scientific and methodological concepts recognized both by academic science and the business community. For the last half-century, countless studies on corporate social responsibility and sustainable development have been conducted all over the world, and hundreds of definitions for corporate sustainability, social responsibility, and sustainable development have been proposed.

Today, the need to develop new management models for different levels of economic systems within the paradigm of sustainable development, taking into account economic, social, and environmental trends, is reflected not only in scientific papers but also in the strategic documents of the United Nations, most states and corporations.

A significant body of research has been devoted to the problems of sustainable development and the application of ESG principles; however, no formalized and professionally recognized methodology to assess ESG factors has been developed so far. Specific indicators of sustainable development vary greatly depending on the research goals, objectives, and subject. In addition, users of information, including investors, managers, and other stakeholders, find it difficult to understand the often inconsistent data presented in ESG ratings and reports.

It is worth noting that the process of forming a unified methodology for the identification and assessment of ESG factors is still ongoing, not only in the Russian Federation but also globally. Its first stage was associated with the sustainable development indicators established by the UN Commission on Sustainable Development (CSD) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). At the next stage, the focus was shifted to the development of a methodology to assess ESG factors at the corporate level, including through dissemination of MSCI ESG indices and Global Reporting Initiative (GRI) brokers sector indicators. Currently, methodologies are being created to evaluate the ESG maturity of management systems at different levels, with regard to their size, geography, age, ownership structure, etc.

Since March 2021, the European Union's Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)¹ has been applying. Regulation requires financial institutions and advisors to disclose non-financial information in relation to environmental, social and governance factors (ESG).

¹ Regulation (EU) 2019/2088 of the European Parliament and of the Council of 27 November 2019 on Sustainability-Related Disclosures in the Financial Services Sector. (L 317/1, 9.12.2019, L 317/1). DOI:<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R2088&from=EN>.

OECD analysts presented recommendations for governments on the development of regulation of the market of ESG-assessments². This document provides guidance for policy makers and market participants seeking to strengthen ESG investing and finance a climate transition through the use of quality metrics, ratings, targets and frameworks. In particular, the recommendations indicate that the ESG assessment of companies, among other things, should determine the level of involvement of companies in achieving the goals of the Paris Agreement and the UN SDGs.

The purpose of this study is to identify the factors that are hindering effective ESG transformation of management systems, as well as barriers and constraints to the practical implementation of the concept of ESG transformation of management systems in the process of evolution of theories and methodologies of socially oriented management and the ESG transformation ideology, taking into account the emerging risks and challenges to sustainable development.

We believe that management systems are the key to successful ESG transformation, which is a necessary prerequisite for a comprehensive approach to addressing economic, social, and environmental issues facing the state, business, and civil society.

1. Evolution of Socially Oriented Management Theories and the ESG Transformation Ideology

The ideas of social responsibility and socially oriented management received wide public resonance after World War II. The term “corporate social responsibility” was first introduced in 1953 by Howard Rothmann Bowen in *Social Responsibilities of the Businessman*, which stipulated the obligations of business executives to follow the goals and values of society, respect its needs and produce social benefits along with economic ones [Bowen, 1953].

The concepts of social responsibility, socially oriented management, and sustainable development have taken different forms and have been described in different ways depending on the time, field of study, or context of the discussion. As Patrick Murphy noted in 1978 [Murphy, 1978], the concept of corporate social responsibility (CSR) went through four development stages.

1. The philanthropic era (prior to 1950).
2. The awareness era (1950s to 1960s).
3. The issue era (late 1960s to early 1970s).
4. The responsiveness era (1970s).

² Policy Guidance on Market Practices to Strengthen ESG Investing and Finance a Climate Transition. *OECD Business and Finance Policy Papers*. No 13. Paris, OECD Publishing, 2022. <https://doi.org/10.1787/2c5b535c-en>.

In the 1950s, along with the awareness of the need to comply with the principles of corporate social responsibility and the requirement for management decisions to be socially oriented, the scientific community embarked upon the development of general systems theory and systems analysis. In this vein, Kenneth Boulding [Boulding, 1956], a pioneer and advocate of general systems theory, views management systems as complex open systems, inextricably linked to the external environment.

As the concepts of socially oriented management and ESG evolved, different researchers emphasized different internal and external environmental factors, depending on their assessment of the degree of positive or negative impact of various factors on achieving sustainable development goals or certain aspects of ESG transformation.

The most frequently cited external factors that influence the ESG maturity of management systems at different levels are business reputation, the influence of the institutional business environment, including regulatory risks as well as “new reality” risks associated with active politicization of economic processes, trade wars, and the impact of the pandemic [Mau, 2020], combined with the increasing impact of digitalization on the ESG agenda.

The sustainable development framework is used to assess the impact of business reputation [Singh, Misra, 2021] and managerial perception of social and environmental efforts of a company [George, Schillebeeckx, 2022; Vereshchagin, Shemyakina, 2021]. Considerable attention is given by Russian [Emelyanova, Vasilev, 2021] and foreign [Kundurpi et al., 2021] researchers to the institutional factors of the business environment and their influence on ESG transformation processes. Many papers assess the impact of local authorities and the business environment on the motivation of businesses to ensure ESG transformation and focus on the principles of sustainable development, which is especially relevant for small and medium-sized businesses [Escoto et al., 2022; Martins et al., 2022].

The issue of determining the limits of regulatory pressure to achieve sustainable development goals is raised both in Russian [Zenkina, 2021] and in international research papers [George, Schillebeeckx, 2022]. It is worth noting that many Russian authors note the growing influence of regulatory ESG risks on the investment decision making process, among them [Smirnov, 2020; Zenkina, 2021] and others.

Research related to the ESG agenda is often focused on the issues of using ESG reporting for information disclosure and increasing the ESG maturity of companies [George et al., 2021; Olanipekun et al., 2021]. As noted in [Chipurenko, Lisitskaya, 2021. P. 26], if Russia develops a set of internal standards for the presentation of ESG data in corporate reporting, investors in the financial market will be able to justify the

price of resources they provide, which will strongly motivate socially responsible behavior of company executives. [Emelyanova, Vasilev, 2021. P. 25] point out the urgent need for greater detailing of information disclosed by companies in order to improve the quality of analytics and ESG risk assessment of Russian companies at the regional level. The authors emphasize that ESG transformation is increasingly influenced by non-financial factors of the business environment such as investor protection, established norms of regulation of inter-agency conflicts [Wang et al., 2021], social preferences, and national culture [Labidi et al., 2021].

Current research examines the impact of geopolitics on ESG transformation processes. As noted by Christina Lubinski and R. Daniel Wadhvani [Lubinski, Wadhvani, 2020], the recent growth of economic nationalism can create political and economic opportunities, as well as threats to the ESG transformation of multinational companies. Andrew Delios, Gordon Perchtold, Alex Capri [Delios et al., 2021] believe that the COVID-19 pandemic, geopolitics, and sanctions have significantly impacted the nature and mechanisms of international competition, increasing the degree of regulation of economic processes.

The impact of the coronavirus pandemic on business attitudes toward social responsibility is evaluated in [Zattoni, Pugliese, 2021], its consequences for ESG ideology in [Delios, et al., 2021; George, Schillebeeckx, 2022], and the impact of digitalization on ESG transformation and business attitudes in the sustainability paradigm in [Barrero et al., 2021; George, Schillebeeckx, 2022; Schillebeeckx et al., 2022].

Internal factors affecting ESG maturity include business size, asset structure, industry, ownership, cost, financial status, financial results, and performance.

The ESG maturity of a company is analyzed from the perspective of small and medium businesses in [Escoto et al., 2022; Martins et al., 2022], as well as from the side of large businesses and multinational corporations in [George, Schillebeeckx, 2022; Sun et al., 2021]. [Schillebeeckx et al., 2022] considers asset structure, which in turn depends on the industry and area of activity, as the most important factor determining executives' attitude towards ESG transformation.

The relationship between corporate social responsibility and financial performance is explored in [Kamalirezai et al., 2020, Ye et al., 2021]. According to [Fatemi et al., 2018; Wang et al., 2021], accounting for ESG factors along with traditional financial indicators to assess corporate efficiency may increase the value of the company. V. D. Smirnov [Smirnov, 2020] believes that the motivation of investors largely depends not only on the financial performance of the company but also on its efforts to meet the current development goals of the state and society as well as attitudes towards the environment. Chinese authors Meng Ye,

Hongdi Wang, Weisheng Lu [Ye et al., 2021] investigate mechanisms for developing robust strategies to transform CSR programs into financial and value effects at macro-, meso- and micro-levels.

In general, thousands of papers have recently been published on sustainability, ESG transformation, corporate social responsibility, and corporate sustainability. They investigate the sustainability and efficiency of management systems, mechanisms of transition to green economy, environmental, social, and cultural problems of ESG agenda, their impact on sustainable development policy, values, skills and capabilities required to ensure the sustainability of management systems at different levels.

It is worth mentioning that despite extensive research devoted to the topic of sustainable development, the body of knowledge and methodology related to the factors and mechanisms of ESG transformation of management systems is still in formation.

2. Development of a Methodology for the Analysis of ESG Transformation Factors

The study of corporate social responsibility, the substance of the concept of sustainable development, and the mechanisms of ESG transformation of management systems requires a comprehensive interdisciplinary approach to developing tools for integrated assessment of environmental, social, and managerial aspects of public administration and corporate structures. This approach can be considered a current trend in the development of the theory of management decisions performance evaluation.

One of the most common methods used to assess the effectiveness of ESG transformation of management systems is the use of indicators. An indicator is an observable value of any parameter of a process, object state, or environment used to measure changes in the phenomenon under investigation, characterizing it quantitatively or qualitatively.

The most common method for selecting target indicators is the so-called SMART technology (Specific; Measurable; Achievable; Realistic; Timed). However, its application has certain limitations, namely that long-term SMART planning is pointless in a rapidly changing situation, when the goals may become irrelevant before their target achievement date, and in the case when the important part is not so much a specific measurable result as progression in a certain direction.

Obviously, these limitations are very relevant in the current geopolitical reality. They do not nullify the logic of SMART technology per se, but do require increased attention in its application.

Most researchers, including [Antonova, Shumkov, 2022; Dragomir, 2018; Rahdari, Rostamy, 2015], consider indicators to be barometers of

social, economic and environmental conditions of economic systems, or useful tools to assess various aspects of their overall performance. In fact, there is no alternative to the use of indicators when it is either impossible or unfeasible to reduce the achieved outcomes to exclusively financial measures. This is the situation we inevitably face when solving the task of evaluating ESG transformation of management systems.

The advantage of the indicator-based approach is the ability to integrate the non-financial aspects of activities in the decision-making process, to assess the quality of management and sustainability of the object of management in the long term. In addition, assessing ESG transformation of management systems using this approach allows us to analyze the risks and opportunities, which, in turn, helps justify management decisions using representative accounting methods. The assessment of ESG risks based on the indicator approach is made more complicated by the existence of certain aspects of activity that are difficult to measure with any (not only financial) quantitative indicators; therefore, expert evaluation is also required.

Various ranking models, regulatory documents and guidelines for sustainable development, corporate social responsibility and ESG factor evaluation were also used in this paper. In addition, it should be noted that previously conducted scientific research, monographs and articles devoted to the disclosure of the theory and methodology of sustainable development are valuable sources for the development of the approach proposed by the authors and were used to evaluate the key factors associated with ESG transformation of management systems.

Following the systems theory approach to risk factor assessment, we group them into external and internal depending on their origin.

The external business environment factors affecting the ESG maturity of management systems on various levels are typically separated into market-related factors (market concentration, market type, business reputation and market position), institutional factors (regulatory risks, the level of investor protection, established formal and informal norms of regulation of inter-agency conflicts), and social factors (mentality, social attitudes and national culture). Recently, new trends related to the geopolitical situation, environmental and pandemic crises, combined with the growing influence of digitalization, have had a strong influence on the ESG agenda.

Most researchers, while emphasizing the increasing role of ESG maturity in attracting investment, note the positive impact of businesses' efforts to maintain environmental and social sustainability on reputational capital and the overall performance of management systems at various levels. This logic holds for public administration as well. For example, environmental and social risks have a very significant impact on the investment attractiveness of regions. At the same time, institutional factors

of the business environment can have both positive and negative effects on the processes of ESG transformation of management systems.

It is worth noting that the task of identifying the degree of intervention by regulators and social control agents in business affairs and the boundaries of rule-making and corporate responsibility is becoming a fundamental scientific problem, defining the framework of social responsibility and additional obligations with regard to public welfare.

The process of developing uniform requirements for ESG information disclosure in reporting is currently underway. Public non-financial reporting in the field of environmental, social and corporate responsibility and sustainable development enables partners, investors, analysts, and other stakeholders to assess the company's key non-financial indicators and their level of transparency, and compare data presented in non-financial reports.

Most researchers agree that the disclosure of ESG data will act as motivation for executives to be socially responsible and achieve sustainable development goals. Nevertheless, Gerard George and his co-authors [George et al., 2021] raise the concern that while the recent trend towards stricter regulatory requirements for sustainability reporting by regulators may lead to an increasing number of companies complying with ESG requirements, current sustainability leaders may refuse to further expand the boundaries of their activities.

Undoubtedly, geopolitical factors and increasing institutional pluralism in the global business environment have a significant impact on ESG transformation processes.

In a complex global geopolitical environment increasingly characterized by nationalism, sanctions and trade restrictions, it can be difficult to implement measures to combat climate change that require a global partnership to achieve sustainable development goals. Despite the universally acknowledged urgency of the issue of combating climate change and the biodiversity crisis, factors such as political will, the capacity to change legislation, and the ability to impose appropriate legal rules and restrictions vary widely among countries.

In addition, shifts in the global world order have upset the balance between globalization and localization, leading to significant changes in the supply chains and sustainable development strategies of different countries. This environment creates contradictions related to the need for a standardized global approach to sustainability issues and the delegation of decision-making power to the national and local levels. Geopolitical tensions and sanctions are disrupting value chains, driving up costs and reducing profits. Many companies face the probability of bankruptcy that was estimated to be vanishingly small only a short time ago. Naturally, companies have begun to create alternative supply chains to reduce their dependence on politi-

cized decisions made in the countries where their partners are traditionally localized.

The COVID-19 pandemic and the unpredictable geopolitical changes have changed the nature of international competition and the degree of state involvement in the economy, leading to increased conflict and declining trust among politicians and states. Under these conditions, investments are redistributed between geographic regions, and the attitudes of businesses toward the ESG agenda are changing.

First, in the long-term aftermath of the pandemic, we will probably see a structural change in governance mechanisms and business attitudes toward corporate goals. During the pandemic, most governments developed a range of mechanisms to help businesses, using fiscal policy tools aimed at economic recovery and corporate survival. A wide range of direct subsidies and support measures changed incentive systems and control mechanisms, as well as the attitude of businesses toward government regulation.

Second, the pandemic has led to organizational challenges associated with most employees working remotely, making it difficult to coordinate their work. The idea of the workspace is gradually being reimagined; working from home has become standard practice for many employees and executives over the past two years [Barrero et al., 2021].

In [George, Schillebeeckx, 2022. P. 3] digitalization is seen as a tool to accelerate the transition to sustainable development. Digitalization has increased the transparency of information and corporate behavior, put forward new reporting requirements for companies, forcing the introduction of environmental monitoring and impact management systems, which increase the amount of information and digital industry for ESG reporting. For example, remote sensors and other special devices can not only monitor emissions in real time, but also record and collect information about them in distributed databases.

Digitalization is transforming approaches to the assessment of competitiveness and the impact of competitive mechanisms on business. Thus, the effect of scale is reduced, but at the same time, new competitive advantages arise, associated with network interaction and the ability to use artificial intelligence for remote coordination of activity, decision making, and goal achievement [George, Schillebeeckx, 2022. P. 6]. This means that large corporations that stick to analog practices and procedures are much less flexible than digital platforms and companies, smaller in size and with fewer internal resources, which gain a competitive advantage through open access. With the increasing volume and transparency of available information, the classical approach to sustainability in terms of reducing negative externalities (waste, pollution, injustice, etc.) is replaced by a concept that presents sustainability and ESG strategies as competitive advan-

tages that reduce costs and improve performance [Chelukhina, 2022; Schillebeeckx et al., 2022].

Internal factors that determine ESG maturity at the corporate level include business size, asset structure and industry ownership, form of ownership, financial condition, financial results and performance. Internal factors of ESG maturity of regions include financial system equilibrium, the availability of qualified personnel, the level of infrastructure development, and innovation potential.

The list of factors could be expanded, however, a methodological approach that would link environmental and climate risks to social and economic problems has not yet been created. In practice, programs to combat poverty, climate change and energy efficiency are rarely coordinated [Cornelis, 2020].

Our understanding is that isolated consideration of sustainable development goals or their grouping by environmental, social and economic (managerial) attributes represents a rejection of an integrated interdisciplinary approach in favor of considering the main elements of ESG without taking into account the real internal relationships between them. In particular, the achievement of the UN-approved SDG “Partnerships for the Goals” is often exclusively associated with management quality³, although without simultaneously addressing social and environmental issues, such a partnership is essentially impossible. Fragmentation of ESG transformation factors is not fully justified and may even lead to the unfathomable situation where companies with poor SDG indicators may receive good ESG ratings⁴.

Overall, any deviation from a comprehensive consideration of the mechanisms of SDG achievement, which requires a holistic approach to social, environmental, and economic factors, can have negative consequences. Therefore, the difference between the concepts of *ESG* and *sustainable development* lies primarily in the fact that ESG embodies the ideology of comprehensive solutions to economic, social, and environmental problems facing the state, business, and society, while the 17 UN SDGs should be regarded as a set of specific mechanisms that ensure these solutions on the basis of ESG ideology.

In essence, this means that the ESG ideology is based on the triunity of economic, environmental and social aspects inherent in all SDGs, and this common base can be used as a tool to evaluate the performance of specific mechanisms developed and applied to achieve the 17 SDGs. This logic is reflected in Table 1 and Figure 1, which reflect the

³ Sætra H. A Framework for Evaluating and Disclosing the ESG Related Impacts of AI with the SDGs. *Sustainability*, 2021. https://www.researchgate.net/figure/SDG-through-the-lens-of-ESG-18_fig2_353555440.

⁴ Rundell S. *The Transition From ESG to SDG. Sustainability in Practice*. <https://www.top1000funds.com/2022/05/the-transition-from-esg-to-sdg/>.

logic of ESG transformation of management systems in relation to external and internal environment factors.

Table 1

The Essence of ESG Transformation of Management Systems

Origin of the ESG abbreviation		ESG transformation of management systems	
Source	Essential meaning	Prerequisites	Expected outcomes
E	environmental	<ul style="list-style-type: none"> • Common values • Effective institutions 	Strategic competitiveness of the object of ESG transformation of management systems
S	social		
G	governance		

Source: developed by the authors.

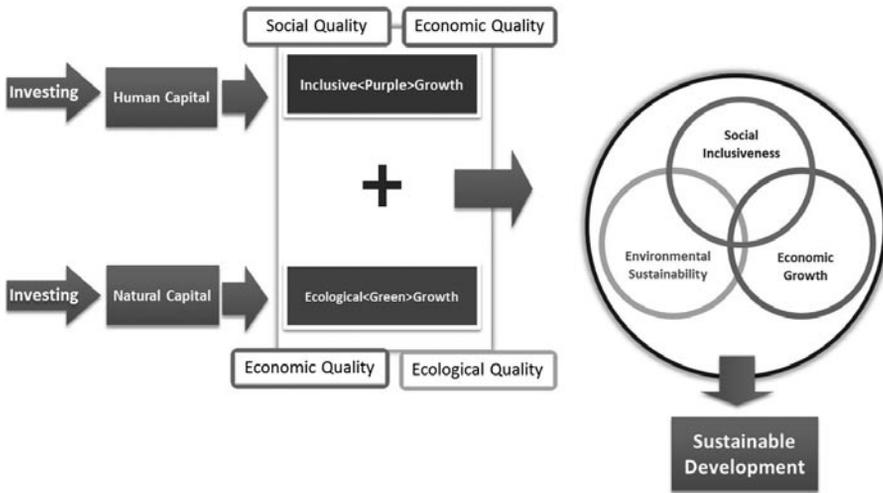


Fig. 1. Model for Integration of Three ESG Dimensions of Sustainable Development (Raekwon Chung, 2022)

Consideration of external and internal factors affecting the condition and development of an object of management is a common method of strategic planning, known as SWOT analysis. Let us apply this tool to identify the factors affecting the goal of conducting an effective ESG transformation of management systems (Table 2).

Of course, the SWOT analysis data presented in Table 2 are generalized, and can and will have specific characteristics in each particular case. For example, Moscow, which is the leader of the ESG rating of the subjects of the Russian Federation, has a higher public awareness of the essence of ESG, does not face the problem of poverty as acutely as other regions, etc. ⁵

⁵ According to the National Rating Agency. <https://www.ra-national.ru/>.

Table 2

SWOT Analysis: Factors of ESG Transformation of Management Systems

	Impact	
	Contributes to ESG transformation of management systems (+)	Hinders ESG transformation of management systems (-)
Internal	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Availability of natural resources, which increases the sustainability of the economy compared to other countries • High level of digitalization, which accelerates implementation of strategically important decisions, including ESG transformation of management systems • Tendency to reduce administrative barriers for businesses • Accelerated formation of institutions to promote the ESG agenda 	<p><i>Weaknesses (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Low awareness of the population, business, and public administration about the essence of the ESG agenda • Accumulated burden of environmental problems (annual forest fires, landfills, reduction of biodiversity, etc.) • Low income of the population • Large number of urgent challenges that reduce financial opportunities for ESG investment
External	<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategy aimed at acquiring technological sovereignty • Training and development of personnel, formation of competencies in the field of ESG transformation mechanisms of management systems • Implementation of a comprehensive program to improve environmental awareness of the population • Development of new mechanisms for ESG investment • Improving the culture of ESG reporting • Formation and promotion of a system of best regional and corporate practices for achieving sustainable development goals and implementation of corporate social responsibility principles 	<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • A new geopolitical reality characterized by unprecedented pressure on the Russian economy through sanctions • Freezing of over \$300 billion in Russian gold and foreign currency reserves by unfriendly countries • Low reliability and stability of supply chains • High risk of a global financial and economic crisis, which may reduce the relevance of ESG agenda promotion

Source: developed by the authors.

Similar conclusions can be drawn based on the analysis of ESG ratings of corporate structures. For example, the leader of ESG ranking⁶ by the RAEX analytics agency is Polymetal, a company engaged in the extraction of precious metals, which is ranked as follows: “E” - 1st place;

⁶ It should be noted that the ranking under consideration is, in fact, a rating. The fundamental difference between the two concepts is as follows. *Ranking* is essentially a simple arrangement of objects of analysis in descending or ascending order in accordance with the value of a specific criterion based on available data. The distinctive feature of ratings is comparative assessment of objects of analysis, often with multiple criteria, carried out in accordance with the rules developed by the rating initiators. From this point of view, an ordered list of countries is a ranking, and a comparison of companies by ESG maturity is a rating (for more on this see: Margolin A.M., Spitsyna T.A. Country Ratings Today and Tomorrow. *State Service*, 2020, no. 4(126), pp. 42-55). Therefore, from this point on we only use the term “rating” in relation to ESG maturity assessment.

“S” - 3rd place; “G” - 22nd place. Obviously, in this case, company executives have a systemic understanding of environmental safety, while social challenges are not considered as significant for the company. However, the risk associated with the need to find new markets amid the introduction of bans on imports of gold from Russia by unfriendly countries, especially given the company’s 22nd place in the “G” category, requires close attention.

Despite the need to adapt the generalized results of the SWOT analysis to each specific object under consideration, its general logic is quite applicable to the development of approaches to the assessment of ESG maturity factors, discussed below.

3. Risks and Challenges Hindering Effective ESG Transformation of Management Systems

Despite professional consensus around the need to promote the ESG agenda and the creation of business models for sustainable development, the approaches to developing a methodology to evaluate ESG maturity factors of management systems at different levels and a set of specific target indicators remain very varied and rather debatable.

As shown earlier, the methodology for assessing the ESG maturity factors of management systems is closely related to the formation of a ranking system. The number of rating agencies presenting sustainability ratings (or ESG ratings) is increasing both locally and internationally. Global ESG ratings are calculated by Sustainalytics, Investor’s Business Daily, MSCI, Institutional Shareholder Services, S&P Global, and others. Sustainability ratings are also compiled by Russian rating agencies such as Expert RA, SGM, ACRA, National Rating Agency, RAEX, SGM, and others.

Almost all initiators of the creation of ratings have their own methodology and measure ESG factors using a set of indicators which, on the one hand, are in line with generally recognized determinants of sustainable development, but, on the other hand, drastically differ among agencies. With the growing number of such resources and the lack of convergence between them, assessments of ESG maturity factors of economic systems are diverse and inconsistent, which presents challenges to interpreting the results of various rating assessments among researchers, corporate executives, investors, and practitioners.

In 2022, building on existing OECD research on ESG ratings, and in particular on the ‘E’ environmental pillar, OECD analysts examined the reasons for differences in rating agencies’ ESG ratings and identified key metrics developed by ESG rating providers⁷. As noted in the

⁷ ESG Ratings and Climate Transition: An Assessment of the Alignment of E Pillar Scores and Metrics. *OECD Business and Finance Policy Papers*. Paris, OECD Publishing, 2022. <https://doi.org/10.1787/2fa21143-en>.

T a b l e 3

Manageable and Unmanageable Risks to ESG Transformation of Management Systems

Factors (resources)	Public administration		Corporate management		Civil society	
	Manageable	Unmanageable	Manageable	Unmanageable	Manageable	Unmanageable
Human capital	Priority of short-term goals over long-term, strategic ones; Poverty and social inequality; Lack of necessary ESG competencies in managerial staff	The outflow of qualified personnel, including those with ESG competencies	Poor understanding of the importance of increasing the company's ESG maturity among top management and staff; Lack of focus on hiring personnel with modern ESG competencies	Insufficient efficiency in training personnel with modern ESG competencies	Lack of positive ESG culture in daily life	Lack of focus on the promotion of social values in the education system
Financial capital	Lack of resources to implement government programs to stimulate business and support the population	Sanctions pressure on the economy in the new geopolitical reality	Shifting financial resources to solve emerging problems to the detriment of comprehensive solutions to economic, social, and environmental challenges that companies are facing	The collapse of traditional markets under the sanctions pressure on the Russian economy, disruption of supply chains	-	Lack of incentives and support for the population to develop interest and skills to participate in solving social and environmental problems
Natural resources	Existence of acute environmental problems inside the country	The risk of adverse global climate change and man-made disasters	The negative environmental reputation of companies	Existence of acute environmental problems that cannot be solved by corporate management	Poor quality of environmentally conscious upbringing	Poor quality of environmental education

End of table 3

Factors (resources)	Public administration		Corporate management		Civil society	
	Risks		Risks		Risks	
	Manageable	Unmanageable	Manageable	Unmanageable	Manageable	Unmanageable
Information	Insufficient coverage of ESG-related issues in various media sources; Lack of modern digital competencies among civil servants	Information wars against Russia unleashed by unfriendly countries	Insufficient research of best corporate practices of ESG transformation of management systems; Lack of modern digital competencies among company personnel	Insufficient opportunities to obtain necessary information about ESG issues in various media	Lack of interest in comprehensive solutions to economic, social, and environmental problems facing the country and the region	Insufficient opportunities to obtain necessary information about ESG issues in various media
Entrepreneurial talent	Excessive administrative pressure on the entrepreneurial community	The departure of leading foreign companies that are advocates of the ESG agenda from the Russian market	Lack of entrepreneurial leaders in companies, who are capable of making unconventional decisions, involving ESG transformation of the management system in the face of crisis	Excessive administrative pressure on the entrepreneurial community	Insufficient public attention to the development and promotion of entrepreneurial initiative	Excessive administrative pressure on the entrepreneurial community
Institutions	Bad investment climate; Lack of formal and informal rules stimulating the promotion of the ESG agenda	Decline (freezing) of investment (and other) ratings of the country for political reasons	Corporate cultures that are unfriendly to ESG-related changes	Bad investment climate; Lack of formal and informal rules stimulating the promotion of the ESG agenda	Lack of initiative from civil society to participate in the formation of modern institutions	Insufficient involvement of the population (development of crowdsourcing platforms) in solving the problem of improving the quality of institutions, including ESG agenda promotion

Source: developed by the authors.

paper, challenges with investing in ESG include limited transparency and comparability of ESG methodologies and metrics.

In our opinion, of crucial importance for ESG rating is the assessment of key risks that prevent ESG transformation of management systems. It is advisable to classify these risks into manageable and unmanageable (a similar classification was proposed in⁸ as applied to investment risks). Essentially, the assessment of manageable risks is reduced to determining the costs required to reasonably minimize them, while unmanageable risks can only be assessed through expert analysis. Table 3 presents manageable and unmanageable risks within the framework of Jean-Baptiste Say's three factors of production theory ("capital, labor, land" or, in a more modern interpretation, "financial capital, human capital, natural resources"), meaningfully supplemented by taking into account such resources as information, entrepreneurial talent and institutions (which Nobel laureate Douglass North understands as a set of formal and informal rules and mechanisms to ensure their implementation). The implementation of the proposed approach to the assessment of ESG risks can serve as the basis for the development of business models to ensure long-term economic, social, and environmental sustainability, taking into account the interests of a wide range of stakeholders.

4. Prerequisites for ESG Transformation of Management Systems

At present, there is an ongoing process of development of normative and legal foundations and methodologies for the assessment of factors related to ESG transformation of management systems in the Russian Federation. Several resolutions and legislative acts have been adopted in the field of sustainable economic development, methodologies for evaluation of sustainable development project criteria, and development of non-public financial reporting; the Bank of Russia has developed practical guidelines for ESG accounting, and new standards have been put into effect⁹.

Per the Concept for the development of public non-financial reporting¹⁰, the design of an ESG factor assessment methodology is associated with the development and implementation of requirements for

⁸ Margolin A. M., Margolina E. V., Spitsyna T. A. *Economic Evaluation of Investment Projects*. 2nd ed. Moscow, Ekonomika, 2018. <https://elibrary.ru/uqvvdv>.

⁹ Decree of the Government of the Russian Federation of September 21, 2021 No. 1587 "On approval of the criteria for sustainable (including green) development projects in the Russian Federation and requirements for the verification system of sustainable (including green) development projects in the Russian Federation"; Information Letter of the Bank of Russia of December 16, 2021 No. IN-06-28/96 "On Recommendations for the Board of Directors of a public joint stock company to consider ESG factors and sustainable development issues"; National Standard of the Russian Federation GOST R ISO 37101-2018 "Sustainable Development in Communities. Management System. General principles and requirements" (approved and put into effect by the Order of the Federal Agency for Technical Regulation and Metrology of 07.08.2018 No. 461-st).

¹⁰ Government Order No. 876-r of May 5, 2017 "On the Concept for the Development of Public Non-Financial Reporting and the Action Plan for its Implementation".

public non-financial reporting parameters, including the categories of organizations involved, the amount of information provided, the list of basic indicators of sustainable development and additional criteria based on industry specifics. The Bank of Russia, as part of its discussion on non-financial reporting, proposed abandoning the term “non-financial reporting” in favor of “sustainability reporting”, explaining that ESG factors reflected in the so-called non-financial reporting also affect a company’s financial indicators. According to the regulator, the establishment of a single standard for the disclosure of ESG information in reporting will solve the key problem of ensuring the reliability, completeness, and comparability of disclosed data.

[Martins et al., 2022; Rahdari, Rostamy, 2015] propose a wider implementation of sustainable development standards into the practice of corporate governance as mechanisms for managing ESG risks. In their opinion, this will improve business efficiency and serve as evidence of the benefits of achieving sustainable development goals. The rapidly growing trend towards increased amounts of socially responsible investment also demonstrates the integration of the ESG agenda into the investment process and maximizes the long-term interests of investors.

The assistance that state authorities may provide for the transition to ESG at different levels of management consists in encouraging certain specific measures aimed at achieving sustainable development goals. Following the logic of this study, here is our recommended approach to ESG transformation of management systems, the framework of which is based on three key considerations:

A. *The need for ESG transformation of management systems generates the need for the formation of appropriate managerial competencies* (note that we quite deliberately put human capital in first place in Table 3). The proposed structure of such competencies and general trends of their development are presented in Table 4. Given the above, it becomes obvious that a necessary (but certainly not sufficient) condition for effective ESG transformation of management systems is the training of personnel deeply versed in these issues, involving the development and implementation of appropriate programs of higher and (primarily) additional professional education for public administration and business.

It should be noted that the groups of competencies in Table 4 are interpreted broadly. For example, “resource management” implies the need to conserve resources and increase the efficiency of the use of all types of resources listed earlier in Table 3. In this context, the focus is not only on financial or natural resources but also on information as a type of resource. Accordingly, the development of digital competencies, which is a prominent current trend, is seen as a prerequisite for the ESG transformation of management systems.

Table 4

**Development of Managerial Competencies
in the Context of ESG Transformation of Management Systems**

Competencies	The logic of competency development in the context of ESG transformation of management systems
Values and ethics	From the cult of current consumption to achieving national security and sustainable development goals
Strategic thinking	From a short-term goal focus to long-term priorities & From Quantity to Quality of output,
Communication	From autocratic management to building effective management teams
Effective management skills	From excessive administration to building trust between the state, business, and civil society
Resource management	From wastefulness to resource conservation and efficiency

Source: developed by the authors.

B. ESG transformation of management systems has a decisive impact on the prospects of achieving SDGs. Moreover, it is based on two “triads of sustainable development”: 1) effective interaction of the state, business, and civil society (Table 3); 2) mandatory consideration of each of the SDGs as a whole, taking into account economic, social and environmental factors, excluding the binding of any SDG only to “E”, “S” or “G” (it was in this logic that the formation of managerial competencies was considered in Table 4 and expanded in Table 5 in relation to various SDGs).

C. The role of civil society in solving the problem under consideration is currently underestimated. One factor that is hardly ever taken into account is that some consumers are willing to pay a voluntary carbon tax, expecting that their example will contribute to an accelerated ESG transformation of state and corporate management systems. For example, according to opinion polls in South Korea, 48% of the working-age population currently support this idea, while 45% view it negatively. Nevertheless, society alone, no matter how conscientious, will not be able to solve the problem of achieving sustainable development goals. Government support is indispensable in terms of providing preferences to green agenda advocates and businesses that are willing to strengthen their brand through ESG transformation of corporate governance (Fig. 2).

In general, the recommendations given in this article, as well as further research aimed at developing mechanisms of ESG transformation of management systems, may contribute to overcoming the negative trends in global development (see Figure 3), which were quite poignantly described by English historian Arnold Joseph Toynbee: *If mankind does respond to the challenge of its present self-imposed ordeal by saving itself from self-inflicted genocide, this will have been the reward of a common effort to transcend all the traditional divisions and to live as one family for the first time since mankind made its first appearance on this planet.*

Table 5

Sustainable Development Goals in the Logic of ESG Transformation of Management Systems

Sustainable development goals	Key ESG element	Specifics of ESG transformation mechanisms for management systems
No Poverty	S	In developing mechanisms to support low-income populations, it is crucial to attract the necessary resources in ways that do not reduce the amount of funding for environmental programs
Zero Hunger	S	In the Russian Federation, this problem has largely been solved. However, when ensuring food security, it is necessary to consider the advisability of a complete ban on the use of GMOs in the food industry, a refusal to import genetically modified products, as well as the need to stimulate the production and export of environmentally friendly products
Good Health and Well-being	E and S equally	In addition to ensuring access to quality healthcare for the vast majority of the population, it must be taken into account that environmental pollution is increasingly causing the spread of disease
Quality Education	S	In addressing the problem of equal access to quality education, it is necessary to maintain a strong focus on lifelong environmental education
Gender Equality	S	The problem of gender equality in Russia is not as acute as it is in many countries. For example, according to the consulting company Deloitte*, the share of female CEOs in Russia is 4.5 times higher than the world average
Clean Water and Sanitation	E and S equally	According to available data, over 10 million people in Russia only have access to bad-quality water, and over 15 million people do not have a centralized hot water supply. Therefore, managerial mechanisms for achieving this SDG should be based on the ideas of forming natural ecosystems in the interests of human safety, prevention of negative social consequences of water use, and restoration of disturbed aquatic ecosystems to a level that guarantees a reasonable balance between socioeconomic development and environmental security
Affordable and Clean Energy	E and S equally	As demonstrated by the experience of different countries in 2022, excessive "obsession" with renewable energy sources can lead to negative social and environmental consequences. In this context, ESG transformation of management systems in the context of this SDG essentially means the development and implementation of a strategy for the balanced development of traditional and alternative energy
Decent Work and Economic Growth	E and S equally	Multiple examples show that economic growth "on paper", expressed as a percentage of GDP, may well, even if only for a short time, be accompanied by environmental degradation and an increase in social inequality. It is, therefore, necessary to focus on strategies that, along with economic growth as such, help to improve the quality of life and ensure environmental security. In fact, E and S act as constraints to the mechanisms employed by G
Industry, Innovation, and Infrastructure	E and S equally	The achievement of this SDG requires, above all, the development of high-quality economic mechanisms and managerial decisions. Nevertheless, it is impossible to develop those without taking into account the environmental and social consequences of their practical application

E n d o f t a b l e 5

Sustainable development goals	Key ESG element	Specifics of ESG transformation mechanisms for management systems
Reduced Inequality	S	Reducing inequality is first and foremost a social problem. However, if there is a critical mass of poor people concerned primarily with survival, environmental problems will also inevitably escalate. Accordingly, a system of measures to combat inequality, combined with environmental education and environmental safety, will have the greatest effect in terms of achieving this SDG
Sustainable Cities and Communities	E and S equally	Current trends in the development of urban agglomerations, cities and towns are associated with the development of a system of measures to improve the quality of life of the population, increase its social protection, and improve the environmental situation. The implementation of a set of appropriate measures is possible if the long-term interests of the state, business, and civil society are coordinated and form the basis of ESG transformation of territorial management systems
Responsible Consumption and Production	E	The challenges of reducing the resource intensity of various industries, reducing waste production and its negative impact on human health and the environment, food losses, etc. are at the epicenter of sustainable consumption and production models. In this area, ESG transformation of management systems is primarily aimed at abandoning short-term profits that might generate significant damage in the future in favor of achieving sustainable development goals and considering long-term environmental and social consequences of decisions that are being made
Climate Action	E	The goal of carbon neutrality, which is the basis of a widely discussed system of measures to prevent negative climate change, should not be achieved at the expense of increasing social inequality and exacerbating various social problems, which are no less urgent than climate issues
Life Below Water	E	The two SDGs related to the conservation and sustainable use of ecosystems in the oceans, seas, and land are extremely relevant in terms of reducing the technogenic burden on the natural environment, counteracting the loss of ecological sustainability of territories, and the spontaneous destruction of natural ecosystems. But when developing mechanisms to achieve them, it is important not to lose sight of the need to promote equitable distribution of benefits from the use of various types of natural resources and thus ensure compliance of such mechanisms with ESG principles
Life on Land	E	
Peace, Justice and Strong Institutions	E and S equally	The solution to the problem of building peaceful communities and equal access to fair justice lies in the formation of effective institutions, i.e., the creation of appropriate formal and informal rules and mechanisms to ensure their implementation. The key developers of such mechanisms should have a high level of social and environmental responsibility, and the recruitment of people with relevant competencies should be the backbone of ESG transformation of management systems in relation to this SDG
Partnerships for the Goals	E and S equally	The new geopolitical reality makes it evident that global risks are increasing, while partnership between leading countries for peace is virtually nonexistent. Therefore, the achievement of this SDG within the ESG ideology is currently difficult. However, there are no alternatives

* <https://www.rbc.ru/business/06/03/2020/5e611e539a79475f771b7e8f>.

Source: developed by the authors.

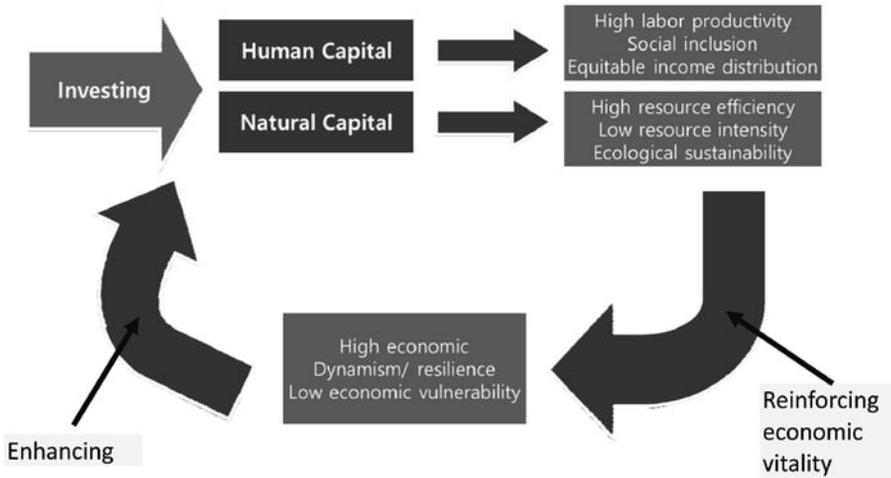


Fig. 2. Virtuous Cycle/Pursuing Long Term Quality of Growth (Raekwon Chung, 2022)

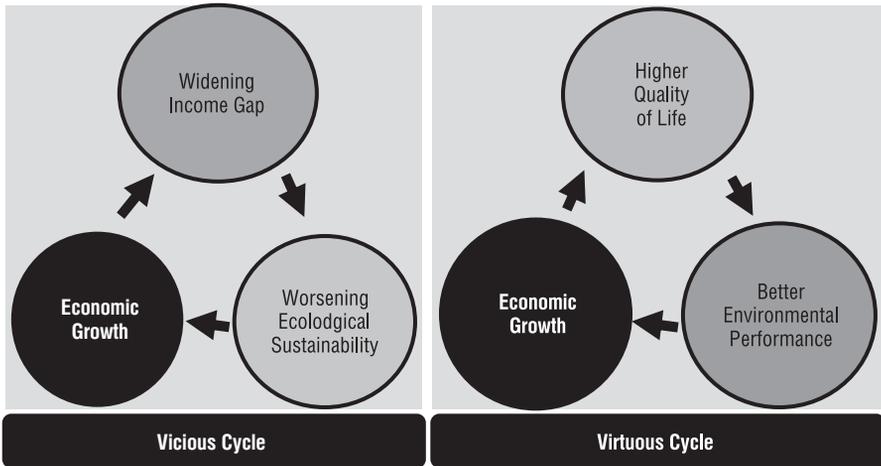


Fig. 3. Transforming the Vicious Cycle of Development into a Virtuous Cycle (Raekwon Chung, 2022)

Conclusions

1. Research on the methodology of ESG transformation of management systems, mechanisms for achieving sustainable development goals and practical implementation of corporate social responsibility principles requires a holistic interdisciplinary approach that allows to develop tools for a comprehensive assessment of environmental, social, and managerial aspects of public administration and corporate structures. This approach can be considered a current trend in the development of the theory of management decision performance evaluation. The widespread practice of isolated consideration of sustainable development goals or their grouping by environmental, social and economic

(managerial) attributes represents a rejection of the interdisciplinary system approach in favor of the study of the main elements of ESG without taking into account the internal relationships between them.

2. The paper substantiates the position that ESG transformation of management systems embodies the ideology of comprehensive solutions to economic, social, and environmental problems facing the state, business, and society. In this regard, it is advisable to view the seventeen UN goals of sustainable development (SDGs) through the prism of a set of specific mechanisms to ensure their achievement based on ESG ideology. In essence, ESG ideology integrates the triunity of economic, environmental, and social principles inherent in all SDGs, and is a tool for verifying the feasibility of the specific mechanisms that are developed and implemented to achieve each of these goals.

3. Currently, various methods of creating ESG ratings are becoming increasingly popular, the diversity and inconsistency of which cause certain difficulties in interpreting the results of various rating assessments among researchers, corporate executives, investors, and practitioners. The authors show that the assessment of key manageable and unmanageable risks that prevent ESG transformation of management systems is of fundamental importance for the quality of ESG ratings. In this case, the assessment of manageable risks is reduced to determining the costs required for their reasonable minimization, while the evaluation of unmanageable risks can be carried out exclusively by expert practitioners.

Manageable and unmanageable risks are studied within the framework of Jean-Baptiste Say's three factors of production (capital, labor, land or, in a modern interpretation, financial capital, human capital, and natural resources), supplemented by such factors as information, entrepreneurial talent (leadership) and institutions (as understood by Nobel laureate Douglass North, as a set of formal and informal rules and mechanisms that ensure their implementation). The proposed approach to the assessment of ESG risks can serve as the foundation for the development of business models to ensure long-term economic, social, and environmental sustainability, taking into account the harmonization of the interests of a wide range of stakeholders.

4. Successful ESG transformation of management systems has a decisive impact on the prospects of SDG achievement. It is based on:

A) the two "sustainable development triads", consisting of effective interaction between the state, business, and civil society, and the mandatory consideration of each of the SDGs in an integrated manner, taking into account economic, social and environmental factors, while avoiding the possible association of any sustainable development goal exclusively to E, S or G;

B) identification of current trends in the development of managerial competencies, development and implementation of programs of higher

and (primarily) additional professional education for government and business personnel with profound knowledge on the topic ESG transformation of management systems; and

C) overcoming the underestimation of the role of civil society in addressing this challenge, which, as shown by international experience, can become both the customer and the driving force in promoting the ESG agenda.

References

1. Antonova M.V., Shumkov D.A. Criteria for Evaluating a Company's ESG Risks in the Context of Sustainable Development. *Bulletin of the Belgorod University of Cooperation*, 2022, vol. 92, no. 1, pp. 125-132. <https://doi.org/10.21295/2223-5639-2022-1-125-132>. (In Russ.)
2. Barrero J. M., Bloom N., Davis S. J. Why Working From Home Will Stick. *National Bureau of Economic Research*, 2021, no. 28731. <https://doi.org/10.3386/w28731>.
3. Boulding K. E. General Systems Theory - The Skeleton of Science. *Management Science*, 1956, vol. 2, no. 3, pp. 197-208.
4. Bowen H. R. *Social Responsibilities of the Businessman*. Harper & Brothers, 1953. <https://books.google.ru/books?id=4y0vAAAAMAAJ>.
5. Chelukhina N. F. Financial Aspects of ESG Risks. *Financial Economics*, 2022, no. 1, pp. 150-153. (In Russ.)
6. Chipurenko E.V., Lisitskaya T.V. The Problem of Assessing ESG Risks Completely Changes the Format of Corporate Reporting. *Finance*, 2021, vol. 11, pp. 51-56. (In Russ.)
7. Cornelis M. Energy Efficiency, the Overlooked Climate Emergency Solution. *Economic Policy*, 2020, vol. 15, no. 5, pp. 48-67. <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2020-2-48-67>.
8. Delios A., Perchthold G., Capri A. Cohesion, COVID-19 and Contemporary Challenges to Globalization. *Journal of World Business*, 2021, vol. 56, no. 3, pp. 101197. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101197>.
9. Dragomir V. D. How Do We Measure Corporate Environmental Performance? A Critical Review. *Journal of Cleaner Production*, 2018, vol. 196, pp. 1124-1157. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.06.014>.
10. Emelyanova E. S., Vasilev L. A. Approbation of Approaches to Assessing the ESG Risks of Russian Companies at the Regional Level. *Federalism*, 2021, vol. 26, no. 2(102), pp. 25-42. <https://doi.org/10.21686/2073-1051-2021-2-25-42>. (In Russ.)
11. Escoto X., Gebrehewot D., Morris K. C. Refocusing the Barriers to Sustainability for Small and Medium-Sized Manufacturers. *Journal of Cleaner Production*, 2022, vol. 338, pp. 130589. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.130589>.
12. Fatemi A., Glaum M., Kaiser S. ESG Performance and Firm Value: The Moderating Role of Disclosure. *Global Finance Journal*, 2018, vol. 38, pp. 45-64. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2017.03.001>.
13. George G., Haas M. R., McGahan A. M., Schillebeeckx S. J. D., Tracey P. Purpose in the For-Profit Firm: A Review And Framework For Management Research, *Journal of Management*, 2021, pp. 01492063211006450. <https://doi.org/10.1177/01492063211006450>.
14. George G., Schillebeeckx S.J.D. Digital Transformation, Sustainability, and Purpose in the Multinational Enterprise. *Journal of World Business*, 2022, vol. 57, no. 3, pp. 101326. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2022.101326>.
15. Kamalirezai H., Rostamy A. A. A., Saeedi A., Zaghared M. K. V. Corporate Social Responsibility and Bankruptcy Probability: Exploring the Role of Market Competition, Intellectual Capital, and Equity Cost. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 2020, vol. 31, no. 1, pp. 53-63. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22417>.
16. Kundurpi A., Westman L., Luederitz C., Burch S., Mercado A. Navigating Between Adaptation and Transformation: How Intermediaries Support Businesses in Sustainability Transi-

- tions. *Journal of Cleaner Production*, 2021, vol. 283, pp. 125366. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125366>.
17. Labidi C., Laribi D., Ureche-Rangau L. National Culture and Socially Responsible Fund Flows. *Emerging Markets Review*, 2021, vol. 46, pp. 100751. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2020.100751>.
 18. Lubinski C., Wadhvani R. D. Geopolitical Jockeying: Economic Nationalism and Multinational Strategy in Historical Perspective. *Strategic Management Journal*, 2020, vol. 41, no. 3, pp. 400-421. <https://doi.org/10.1002/smj.3022>.
 19. Martins A., Branco M. C., Melo P. N., Machado C. Sustainability in Small and Medium-Sized Enterprises: A Systematic Literature Review and Future Research Agenda. *Sustainability*, 2022, vol. 14, no. 11, pp. 6493. <https://doi.org/10.3390/su14116493>.
 20. Mau V. A. The Economy of the Unpredictable: Towards a New Paradigm. *Education Policy*, 2020, vol. 81, no. 1, pp. 8-12. (In Russ.).
 21. Murphy P. E. Corporate Social Responsiveness: An Evolution. *University of Michigan Business Review*, 1978, vol. 30, no. 6, pp. 19-25. <https://www.econbiz.de/Record/corporate-social-responsiveness-an-evolution-murphy-patrick/10002552613>.
 22. Olanipekun A. O., Omotayo T., Saka N. Review of the Use of Corporate Social Responsibility (CSR) Tools. *Sustainable Production and Consumption*, 2021, vol. 27, pp. 425-435. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.11.012>.
 23. Rahdari A. H., Rostamy A. A. A. Designing a General Set of Sustainability Indicators at the Corporate Level. *Journal of Cleaner Production*, 2015, vol. 108, part A, pp. 757-771. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.05.108>.
 24. Schillebeeckx S. J. D., Kautonen T., Hakala H. To Buy Green or Not to Buy Green: Do Structural Dependencies Block Ecological Responsiveness? *Journal of Management*, 2022, vol. 48, no. 2, pp. 472-501. <https://doi.org/10.1177/0149206320977896>.
 25. Singh K., Misra M. Linking Corporate Social Responsibility (CSR) and Organizational Performance: The Moderating Effect of Corporate Reputation. *European Research on Management and Business Economics*, 2021, vol. 27, no. 1, pp. 100139. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2020.100139>.
 26. Smirnov V. D. ESG Risk Management in Commercial Organizations. *Management Sciences*, 2020, vol. 10, no. 3, pp. 6-20. <https://doi.org/10.26794/2404-022X-2020-10-3-6-20>. (In Russ.)
 27. Sun P., Dohj. P., Rajwani T., Siegel D. Navigating Cross-Border Institutional Complexity: A Review and Assessment of Multinational Nonmarket Strategy Research. *Journal of International Business Studies*, 2021, vol. 52, no. 9, pp. 1818-1853. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00438-x>.
 28. Vereshchagin V. V., Shemyakina T. Yu. Problems of Integrating the Sustainability Risk Management Business Process Into the Company's Corporate Governance. *Problems in Risk Analysis*, 2021, vol. 18, no. 3, pp. 66-76. <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2021-18-3-66-76>. (In Russ.)
 29. Wang K. T., Kartika F., Wang W. W., Luo G. Corporate Social Responsibility, Investor Protection, and the Cost of Equity: Evidence From East Asia. *Emerging Markets Review*, 2021, vol. 47, pp. 100801. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2021.100801>.
 30. Ye M., Wang H., Lu W. Opening the "Black Box" Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: From a Critical Review on Moderators and Mediators to an Integrated Framework. *Journal of Cleaner Production*, 2021, vol. 313, pp. 127919. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.127919>.
 31. Zattoni A., Pugliese A. Corporate Governance Research in the Wake of a Systemic Crisis: Lessons and Opportunities From the COVID-19 Pandemic. *Journal of Management Studies*, 2021, vol. 58, no. 5, pp. 1405-1410. <https://doi.org/10.1111/joms.12693>.
 32. Zenkina I.V. Regulatory Risks of ESG Integration on the Sustainable Development of Energy Companies. *National Interests: Priorities and Security*, 2021, vol. 17, no. 4(397), pp. 624-648. <https://doi.org/10.24891/ni.17.4.624>. (In Russ.)

Экономическая история

Живучесть неэффективных институтов: о книге Трауинна Эггертссона

Денис Валентинович Кадочников

ORCID 0000-0003-4653-2232

Кандидат экономических наук, доцент, СПбГУ
(РФ, 190000, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9);
старший научный сотрудник, МЦСЭИ «Леонтьевский центр»
(РФ, 190005, Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., 25А, пом. 6Н).
E-mail: d.kadochnikov@spbu.ru

Аннотация

В статье представлен обзор русского издания книги Трауинна Эггертссона «Несовершенные институты. Возможности и границы реформ». Автор, профессор Университета Исландии и Школы управления Херти в Берлине, представил базирующийся на методологии и достижениях новой институциональной экономической теории обзор причин устойчивости неэффективных с точки зрения экономического развития институтов. В центре внимания автора — описание и обсуждение истории некоторых норм, на протяжении нескольких столетий сохранявшихся в Исландии и регламентировавших занятия сельским хозяйством, в частности скотоводством и рыболовством, а также вопросы взаимопомощи в рамках местных общин. Эггертссон показывает, что на протяжении длительного времени эти нормы обуславливали экономическую отсталость острова, и объясняет, почему, несмотря на, казалось бы, их очевидное несовершенство и пагубные последствия, исландское общество в лице фермерской элиты не только не стремилось пересмотреть их, но тщательно оберегало, избегая даже думать о каких-либо изменениях. Исландский исторический кейс живучести неэффективных институтов дополнен теоретическим обсуждением роли институтов в экономическом развитии. Автор показывает, что ни накопление факторов производства, ни развитие технологий не могут быть достаточными условиями для экономического роста, если не сопровождаются развитием социальных технологий — институтов. При этом эволюция институтов как механизмов взаимодействия хозяйствующих субъектов взаимосвязана с эволюцией социальных моделей, поведенческих установок людей, что обуславливает значимость обучения и убеждения в ходе любых институциональных изменений. В книге также представлено обсуждение различных аспектов институциональных реформ, которые способны повлиять на их успех или провал.

Ключевые слова: Эггертссон, институты, социальные модели, экономический рост, Исландия.

JEL: B52, O43.

Economic History

The Persistence of Inefficient Institutions: On Thráinn Eggertsson's Book

Denis V. Kadochnikov

ORCID 0000-0003-4653-2232

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Saint Petersburg State University;^a
Senior Researcher, ICSEER Leontief Centre,^b d.kadochnikov@spbu.ru

^a 7–9, Universitetskaya nab., Saint Petersburg, 190000, Russian Federation

^b 25A, 7-ya Krasnoarmeyskaya ul., Saint Petersburg, 190005, Russian Federation

Abstract

The paper presents an overview derived from the Russian translation of Thráinn Eggertsson's book "Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform." Eggertsson, who is a professor at the University of Iceland and Hertie School in Berlin, employs the methodology and achievements of the new institutional economics to survey the factors which affect the sustainability of institutions that are inefficient in terms of economic development. He describes and discusses the history of some norms that were preserved for several centuries in Iceland to regulate agriculture, in particular cattle breeding and fishing, as well as to provide mutual assistance within local communities. Eggertsson shows that for a long time these norms were a source of the island's economic backwardness; and he explains why Icelandic society's farming elite not only did not seek to change those norms despite their seemingly obvious imperfection and harmful consequences, but instead carefully protected them and avoided even thinking about any changes. The historical example of Iceland's persistent loyalty to inefficient institutions is supplemented by a theoretical discussion of the role of institutions in economic development. Eggertsson argues that neither an accumulation of factors of production nor the development of technologies are sufficient for economic growth without the development of social technologies and institutions in particular. At the same time, the evolution of institutions as ways for economic entities to interact is linked to the evolution of social models, behavioral patterns, and the rules people follow; this linkage underlines the importance of learning and persuasion in the course of any institutional changes. The book also contains a discussion of various aspects of institutional reforms that can affect their success or failure.

Keywords: Eggertsson, institutions, social models, economic growth, Iceland.

JEL: B52, O43.

В издательстве Института Гайдара в 2022 году вышел русский перевод книги «Несовершенные институты. Возможности и границы реформ» [Эггертссон, 2022], опубликованной на английском впервые в 2005-м. Автор книги — исландский экономист Трауинн Эггертссон, профессор Университета Исландии и Школы управления Херти в Берлине. В книге развиваются идеи, ранее изложенные Эггертссоном в книге «Экономическое поведение и институты» [Эггертссон, 2001] и в сборнике «Эмпирические исследования институциональных изменений», редактором и одним из авторов которого он был [Empirical Studies., 1996]. В новой книге Эггертссон развивает три ключевые темы, которые представлены последовательно-параллельно: каждой из них формально посвящена одна из трех частей работы, но внутри каждой части автор вновь и вновь либо возвращается к смежным темам, либо предвещает их. Сложно сказать, считать ли это достоинством книги или ее недостатком: чтение «Несовершенных институтов» требует от аудитории совершать неоднократные и разнонаправленные путешествия по тексту. Автор сочетает исследование и обсуждение конкретных исторических фактов с теоретико-методологическими рассуждениями в русле новой институциональной экономической теории, а также затрагивает вопросы теории экономического роста и политической экономии реформ. Детальный разбор книги Эггертссона с точки зрения используемого концептуального аппарата осуществлен в статье [Шаститко, 2022]; в данном же обзоре представляется целесообразным подробнее рассмотреть исландский исторический кейс, вероятно, представляющий наибольший интерес для читателей, уже знакомых с неинституциональной методологией.

Исследование конкретного исторического кейса долговременной устойчивости/живучести в домодерновой Исландии институтов, которые объективно препятствовали росту благосостояния страны, удерживая ее население на грани выживания, несмотря на наличие возможностей для экономического роста, — это, пожалуй, центральная тема монографии Эггертссона. Значительную часть своей истории, на протяжении многих веков, практически вплоть до конца XIX столетия, Исландия была более или менее изолированной страной, население которой (практически полностью сельское, поскольку на острове не было городов) занималось главным образом разведением скота и возделыванием земли (в качестве фермеров или наемных работников) и иной работой на фермах (в том числе в качестве прислуги); второстепенную роль играла рыбная ловля. При этом в силу географо-климатических особенностей животноводство и земледелие в Исландии отличались низкой продуктивностью и были способны удовлетворить

лишь минимальные потребности населения острова, которое периодически страдало от голода. За века подобного существования исландцы выработали механизмы своего рода взаимного социального страхования, призванные силами общин в критических ситуациях поддерживать их нуждающихся членов, в том числе предоставляя корм для скота пострадавших от природных бедствий фермеров. При этом жители острова были озабочены возможностью оппортунистического поведения, появления нахлебников. Надежда на помощь общины и опасения иждивенчества привели к тому, что ни у кого из фермеров не было стимулов создавать значительные запасы корма, что в конечном итоге сильно усугубляло риски падежа скота и голода среди людей, то есть в долгосрочной перспективе способствовало сохранению относительно низкого уровня экономического развития / личного благосостояния исландцев. Интересно, что попытки властей (норвежцев и позднее датчан) побудить исландцев к созданию более существенных запасов, в том числе посредством использования централизованных хранилищ, также не увенчались успехом.

Но еще более пагубную роль в многовековой бедности Исландии сыграли формальные и неформальные нормы, ограничивающие для жителей острова возможности рыболовства. В отличие от малопродуктивных по объективным причинам растениеводства и скотоводства богатые рыбные ресурсы в морях, омывающих Исландию, могли бы не только существенно сократить угрозу голода для страны, но и стать основой для развития внутренней и внешней торговли, экономического роста и повышения благосостояния. В некоторой степени рыболовство не развивалось вследствие внешних ограничений, введенных Данией, чьим владением Исландия была несколько веков. Датчане не были заинтересованы в торговых и иных контактах исландцев с третьими сторонами, при этом монополизировали экспорт выловленной исландцами рыбы, устанавливая весьма низкие закупочные цены на нее, что было выгодно Дании, но при этом лишало самих исландцев стимулов к увеличению добычи и развитию рыболовецкого флота. Датская корона в этом случае действовала рационально в рамках своей колониальной логики и преследуя свои вполне понятные цели. Но, как показывает Эггертссон, для благосостояния исландцев проблема заключалась не только в нормативных ограничениях, навязанных метрополией. Исландское общество само в течение веков ревностно хранило традиции и нормы, ограничивающие возможности рыбной ловли; даже в условиях внешних ограничений на торговлю рыбой рыболовство могло бы по крайней мере смягчить или устранить угрозу голода на острове, тем более что необходимые навыки и технологии (в том числе касающиеся строительства

и эксплуатации рыболовецких судов) у исландцев были. Господствующим классом исландского общества были землевладельцы (фермеры и церковь), заинтересованные в доступности рабочей силы для труда на фермах. Вероятно, вследствие небольших размеров страны и ее относительной изолированности на острове не возникло крепостного права, мобильность рабочей силы сохранялась в географическом плане, но не в плане выбора рода занятий; впрочем, упомянутые местные институты общинной взаимопомощи также удерживали людей на месте. Развитие рыболовства воспринималось фермерами как угроза их благосостоянию, поскольку могло способствовать оттоку рабочей силы с земли, повысить оплату труда наемных работников, снизить платежи арендаторов и субарендаторов, а в конечном счете — подорвать и без того низкую продуктивность сельского хозяйства страны. При этом потенциальные выгоды от диверсификации хозяйственной деятельности, которые бы повысили продукт Исландии в целом, а также доходы готовых вложиться в рыболовный промысел хозяйств, исландскими фермерами в расчет не принимались и, судя по всему, были им совсем не очевидны.

Эггертссон показывает, что формальные и неформальные нормы, регламентировавшие ведение сельского хозяйства и рыболовство в Исландии, не были лишены рационального зерна. Те, кто хранил эти нормы и принуждал к их исполнению, действовали в известной степени разумно, понимая, в чем состоят обоснование и непосредственные эффекты этих норм и чем в краткосрочной и среднесрочной перспективе чревато их нарушение для их собственного благосостояния. Исландцы проявляли рациональность, но рациональность довольно близорукую. Бережно оберегаемые ими нормы способствовали сохранению привычного социального и экономического уклада, пусть и не лишённого идеи справедливости и заботы о ближнем, но также и сохранению бедности как страны в целом, так и ее общин и домохозяйств по отдельности.

Традиционные институты исландского общества были не иррациональными, но, как показал Эггертссон, весьма неэффективными с точки зрения долгосрочного экономического роста. Эти неэффективные институты сохранялись веками, скорее, отражая определенный общественный консенсус (а не только внешних сил), общественные представления о справедливости и общественные страхи, но веками же и препятствуя развитию страны. Как полагает Эггертссон, осознание неэффективности этих институтов, этих хозяйственных практик при наличии вполне очевидной альтернативы в принципе не потребовало бы от предков современных исландцев огромных усилий и сложных интеллекту-

альных поисков. Это не тот случай, когда речь идет о чрезмерной сложности социально-экономических проблем, которые нельзя не то что решить, а даже обсуждать без развитого теоретико-методологического аппарата, подробной статистики, знакомства с опытом других стран, без собственного сообщества ученых или хотя бы просто образованных людей и т. д., и т. п. Чтобы понять, что все вместе и каждый фермер в отдельности выиграют, причем в обозримой перспективе, от поддержания более значительных запасов корма на случай природных катаклизмов, а также от диверсификации своей хозяйственной деятельности за счет более активного рыболовства, не нужно иметь университетского образования — достаточно, казалось бы, обычного здравого смысла, минимальной хозяйственной рассудительности и житейской смелости. Однако лишь к концу XIX века сложились условия, которые привели к отказу от старых институтов, а затем к экономическому росту в Исландии. Почему же исландское общество веками оберегало эти нормы, не только не пытаясь изменить их, но и противодействуя периодическим попыткам властей метрополии изменить ситуацию к лучшему?

На это повлияло множество факторов — от введенной метрополией политики изоляции, не позволявшей исландцам знакомиться с иными хозяйственными укладами, и ее же политики в области регулирования торговли рыбой до специфики организации местного самоуправления в Исландии, состава местных элит, размера страны и т. д. Но, по мнению Эггертссона, не стоит недооценивать тот факт, что сложившиеся хозяйственные практики (которые на самом деле сложно отделить от иных практик, поэтому разумнее говорить о жизненном укладе) воплощали не только экономические, но и определенные ценностные, этические установки, которые в своей взаимосвязи служили своего рода жизненной философией, были основой мировоззрения исландцев. Исландские фермеры и вообще исландцы в большинстве своем не то чтобы не обладали достаточным уровнем знаний, чтобы искать, обсуждать, а тем более пробовать альтернативы традиционному укладу, — сама мысль о такого рода обсуждениях и поисках претила им, вызывая когнитивный диссонанс и душевный дискомфорт. Неэффективные институты были приемлемыми и устойчивыми, потому что вполне сочетались с индивидуальными поведенческими моделями (социальными моделями в терминологии Эггертссона) исландцев. Представления исландцев о том, что в жизненном/хозяйственном плане хорошо и что плохо, что допустимо и что недопустимо по отношению к членам своей и иных исландских общин, их ожидания относительно поведения соплеменников — всё это само по себе побуждало их придерживаться традицион-

ных институтов не только ради соблюдения формальностей, но в силу внутренних убеждений и ввиду социального давления. Даже устранение формальных ограничений и введение метрополией новых, казалось бы, более прогрессивных норм не могли заставить людей изменить механизмы взаимодействия друг с другом, поскольку их социальные модели и поведенческие установки оставались неизменными, заставляя игнорировать новые писанные правила и воспроизводить устоявшиеся неэффективные институты.

Исторический исландский кейс, рассмотренный Эггертссоном, представляет интерес как яркая и подробная иллюстрация того, почему так сложны институциональные реформы. Попытки разработки новых, предположительно более эффективных (например, с точки зрения обеспечения условий для быстрого экономического роста) норм, законов, правил, а равно и попытки их заимствования в других сообществах и последующей трансплантации очень часто терпят неудачу, поскольку игнорируют устоявшиеся социальные модели, поведенческие установки хозяйствующих субъектов. Для того чтобы люди начали использовать новые, более совершенные технологии (в том числе социальные, в реальности всё чаще неразрывно связанные с технологиями в обыденном их понимании, с научно-техническими инновациями), они должны быть не только доступны, но и приемлемы и понятны, а это значит, что важным условием перехода к использованию новых технологий и институтов является обучение и убеждение (и не только / не столько через теоретическое обучение и агитацию, сколько через наблюдение на практике). Устойчивость институтов, у которых есть более эффективные альтернативы, как и популярность отживших свое технологий объясняется, в частности, и тем, что люди знакомы с этими старыми институтами и технологиями, со всеми их достоинствами и недостатками, умеют ими пользоваться и понимают, чего ожидать от взаимодействия с другими людьми/техникой в рамках этих институтов/технологий. Если из описываемой Эггертссоном домодерновой Исландии перенестись, например, в современную Россию, то можно привести такой пример: недостаточно принять законы об электронной подписи, интернет-банкинге и т. д., недостаточно создать технологически передовую систему электронных расчетов, недостаточно обеспечить гражданам возможность бесплатной загрузки на смартфоны приложений, посредством которых можно дистанционно и без хлопот оплачивать коммунальные услуги и совершать платежи, — нужно еще, чтобы кто-то объяснил, убедил, показал и научил граждан пользоваться всеми этими институциональными и технологическими возможностями, вместо того чтобы по старинке ходить в кассу и стоять там в очереди,

тратя на это свое время (а между тем количество граждан, причем не только преклонного возраста, которых регулярно можно наблюдать стоящими в очередях в разного рода кассы при наличии и доступности альтернатив, доказывает, что никто не озаботился их обучением и убеждением).

Впрочем, история, изложенная Эггертссоном, подталкивает к еще одной гипотезе (которую сам он обходит стороной) о причине устойчивости (популярности, приемлемости) институтов, неэффективных с точки зрения экономической, которая заключается в том, что сугубо «хозяйственные» или «экономические» институты и практики — это, скорее, теоретико-экономическая абстракция, которая искусственно разделяет мотивы и цели человеческой деятельности на экономические и неэкономические. В реальности эти мотивы (и не только индивидуальной деятельности, но и государственной политики) сложны, а цели многообразны и мало кто (кроме разве что экономистов) склонен рассматривать (принимать или отвергать) те или иные жизненные практики только с точки зрения их экономической эффективности или прибыльности. Для отказа от устоявшихся институтов степень их собственно экономической неэффективности, вероятно, должна достичь такой критической величины, когда с ней уже невозможно мириться. В поддержку Эггертссона вместе с тем стоит еще раз указать на то, что в случае с Исландией даже регулярно повторявшийся голод не мог заставить местное сообщество пересмотреть нормы, которые ему способствовали.

Вторая тема книги «Несовершенные институты. Возможности и границы реформ» — это теоретическое осмысление значения институтов и институционального развития для экономического роста. Эггертссон дает краткий обзор развития теории экономического роста, которая с констатации важности приращения факторов производства, в особенности капитала, постепенно пришла к признанию значимости технологий, определяющих эффективность использования этих факторов. Различия в уровнях и темпах экономического развития между странами действительно во многом связаны с разной обеспеченностью производственными факторами, прежде всего капиталом, и разным технологическим уровнем, но, как справедливо отмечает автор, если бы проблема сводилась лишь к этому, то очевидным (и не таким уж сложным с точки зрения воплощения в жизнь) решением вопроса экономической отсталости, а точнее бедности, был бы импорт капитала и приобретение и/или копирование технологий. Но проблема заключается в том, что помимо всё более квалифицированно-го труда, обновляемого и растущего капитала и развивающихся

технологий (понимаемых узко, как научно-технические знания) экономический прогресс нуждается и в более совершенных технологиях иного рода — социальных технологиях, институтах, механизмах взаимодействия экономических акторов. Новые, более сложные в сравнении с прежними хозяйственно-технологические процессы подразумевают и новые способы взаимодействия людей как на уровне отдельной фирмы, так и в масштабах отрасли, страны и мира.

Эггертссон, конечно же, не является первым, кто задумался об этих связях: уместно вспомнить марксистскую идею о связи и взаимном влиянии развития производительных сил и развития производственно-экономических отношений. Преодоление той или иной страной социально-экономической отсталости, избавление от бедности требуют в том числе и преодоления отставания в эффективности институтов, тем более что, по мнению многих исследователей, именно проблемы с институтами являются одним из важнейших, если не важнейшим фактором, обуславливающим непривлекательность многих стран для инвестиций и предпринимательской деятельности. Попытки институциональных реформ, трансформации механизмов взаимодействия хозяйствующих субъектов с целью придать импульс социально-экономическому развитию страны или территории имеют давнюю историю, но далеко не всегда оказывались успешными. Эггертссон предлагает ряд тезисов — частично собственных, частично основанных на изучении работ других исследователей / интерпретирующих достижения новой институциональной экономической теории (см., например, [Норт и др., 2012; North, 1990]) — относительно факторов успеха или провала институциональных преобразований. Среди них целесообразно выделить следующие.

1. Проблема оценки эффективности или неэффективности существующих институтов, а следовательно, и проблема поиска и/или разработки альтернативных, более эффективных институтов осложняется недостатком информации и фундаментальной неопределенностью. Если формальные и в некоторой мере неформальные нормы еще могут быть идентифицированы, то социальные модели / поведенческие установки хозяйствующих субъектов фактически являются ненаблюдаемыми. Эффекты тех или иных институциональных преобразований часто (если не в абсолютном большинстве случаев) оказывались во многом неожиданными для инициаторов реформ, поскольку лишь со временем выяснялись нюансы, о которых никто изначально не помышлял. В этом смысле успешные институциональные реформы зависят не столько от степени проработанности исходных планов, сколько от способности и готовности реформаторов к эксперименти-

рованию, осмыслению реалий, выявлению работающих и отказу от неработающих решений.

2. Любые институциональные преобразования нацелены на изменение статус-кво, а значит, на практике с высокой долей вероятностью они по-разному затронут все вовлеченные стороны, неизбежно будут выигрывающие и проигрывающие. Задача реформаторов заключается в том, чтобы предусмотреть способы компенсации потерь последних, что само по себе нетривиальная задача. По мере продвижения реформ численность и сплоченность их противников — тех, кого реформы затрагивают в негативном ключе, — сначала растут и лишь впоследствии (если реформы оказались успешными) сокращаются; при этом предсказать момент, когда сопротивление достигнет максимума, почти невозможно. Для того чтобы последовательно осуществлять институциональные преобразования, преодолевая практически всегда неизбежное сопротивление реформам, огромное значение имеет приверженность инициаторов поставленным целям, их оптимизм и постоянная готовность к отстаиванию реформ.

3. Новые институты как механизмы взаимодействия субъектов нуждаются и в новых социальных моделях (поведенческих установках) этих субъектов. Изучение и воздействие на социальные модели осложняется тем, что их нельзя непосредственно наблюдать, а попытки их изучения при помощи опросов и интервью зачастую сталкиваются с осознанным или неосознанным обманом со стороны людей, фальсифицирующих свои убеждения в угоду неким реальным или мнимым социальным идеалам. Люди и сами до конца не понимают, в чем состоят их социальные модели. При этом социальные модели не только неопределенны и несовершенны, но и изменчивы в силу множества разнообразных факторов. Внешние шоки, как и накапливающиеся подспудно изменения социальных моделей, могут в какой-то момент сделать неизбежным кризис старых институтов, потребовать революционных изменений; между тем до тех пор, пока старые институты работают, мало кто задумывается об их несовершенстве и возможных альтернативах. В то же время упреждающее внедрение новых институтов (например, на основе изучения чужого передового опыта) требует массового изменения социальных моделей индивидов вследствие обучения, но не теоретического, а обучения методом проб и ошибок, наблюдения за историями успеха тех субъектов, которые поменяли свои социальные модели, чтобы в полной мере использовать новые возможности. Для перехода к новым институтам важно наличие определенной критической массы индивидов-экспериментаторов, отказывающихся от прежних практик и рутин. Появлению таких дефекторов противостоит

социальное давление инертного большинства. Задача инициаторов реформ состоит в том, чтобы помочь этой критической массе сформироваться, создавая стимулы для использования новых институтов и защищая дефекторов от общественного давления/санкций вследствие нарушения устоявшихся норм.

4. Хотя в некоторых случаях попытки внедрения новых институтов терпят неудачу ввиду противоречия существующим социальным моделям, поведенческим установкам и убеждениям людей и их групп, нередко причина провала оказывается проще и банальнее. Внедряя новые нормы и институты, государство не создает (в необходимых масштабах) сопутствующую инфраструктуру, которая должна обеспечить фактическую возможность и доступность новых способов взаимодействия. Социальные и физические технологии/инфраструктура взаимно дополняют и зависят друг от друга.

Третья тема книги — это политическая экономия плохой экономической политики, основывающейся на неэффективных, отживших свое институтах и сохраняющей их. Эггертссон обращается к опыту различных стран (включая КНР, СССР и др.) по стимулированию экономического развития и пытается понять, почему в некоторых случаях / в определенные исторические периоды в тех или иных странах удавалось / не удавалось обеспечить высокие темпы экономического роста, реформируя институты и меняя социальные модели хозяйствующих субъектов. Эта часть книги представляется не очень хорошо аргументированной, особенно на контрасте с подробным разбором исландского исторического кейса, и в конечном счете не очень иллюстративной. Несомненно, что политическое устройство страны влияет на то, насколько беспрепятственно распространяется информация о степени эффективности существующих институтов, насколько объективными оказываются оценки этих институтов и потенциальных альтернатив в обществе / элитах / группах интересов, а также на то, как определяются политические цели и приоритеты, как принимается и проводится в жизнь политика, в том числе институционального плана. Изучение политической экономии эффективных/неэффективных институтов и политики — это интересная задача, которая, как видится, должна быть нацелена не на попытку универсальных обобщений и построения некоей всеобщей теории, а на глубокий анализ конкретных кейсов, выводы из которых тем полезнее, чем в большей степени они ориентированы на конкретную страну или регион со всей местной спецификой, — и это именно то, что Эггертссон демонстрирует своим детальным анализом исландских исторических реалий на основе подробного фактического материала. Когда же автор пытается рассуждать о политической экономии ре-

гулирования и институциональных реформ (либо их отсутствия) в истории других стран, то от конкретики он, скорее, переходит к жонглированию избитыми клише «демократия vs автократия», «демократический лидер vs диктатор», «рынок vs плановая экономика», «борьба за власть и ресурсы vs забота об избирателях» и т. д., и т. п. Контраст между детальным разбором исландского кейса, в рамках которого продемонстрирована сложность и неоднозначность неэффективных, но живучих институтов во всем их, скажем так, диалектическом единстве и противоречивости, и поверхностным разбором опыта Советского Союза, Китая и других стран сам по себе демонстрирует определенную социальную модель (с точки зрения индивидуальных исследователей) и соответствующий институт (с точки зрения практики издателей и академического сообщества), в рамках которых жесткость требуемых стандартов академической аргументации довольно сильно зависит от того, какую страну / политическую систему анализирует автор. Впрочем, разбор того, как и где сложилась эта модель/институт и почему, несмотря на свою неэффективность (по крайней мере с точки зрения научного поиска истины, хотя и не с точки зрения пропаганды), она так распространена и устойчива, выходит за рамки этого обзора, хотя многие из наблюдений, представленных в книге самого Эггертссона, могли бы в таком разборе помочь.

* * *

Идеи Трауинна Эггертссона относительно сущности связи институтов и экономического роста развивают мысли, высказанные в таких работах, как [Acemoglu et al., 2002; Acemoglu et al., 2005; Nelson, 2002; 2005; North, 2005], а его понимание факторов живучести неэффективных институтов и, соответственно, возможностей и ограничений институциональных изменений в принципе созвучно идеям многих авторов, занимающихся институциональной проблематикой, — в этом контексте уместно упомянуть посвященные институциональным изменениям работы как зарубежных авторов (в частности, [Aoki, 2007; Brousseau et al., 2011; North, 1990; North, Weingast, 1989]), так и отечественных (в частности, [Латов, 2005; Полтерович, 1999; Тамбовцев, 2019]). Книга Эггертссона и прежде всего представленный в ней исторический исландский кейс являются очередным, но при этом ярким и интересным обсуждением истоков институциональных ловушек и возможных действий по их преодолению.

Литература

1. Латов Ю. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории // Terra Economicus. 2005. Т. 3. № 3. С. 36–43.

2. Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 4–31.
3. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. № 35(2). С. 3–20.
4. Тамбовцев В. Идеи и интересы, экономическая политика и институты // Вопросы экономики. 2019. № 5. С. 26–45.
5. Шаститко А. Несовершенные институты и реформы (О книге Трауинна Эггертссона «Несовершенные институты. Возможности и границы реформ») // Вопросы экономики. 2022. №2. С. 147–157.
6. Эггертссон Т. Несовершенные институты. Возможности и границы реформ / Пер. с англ. М. Маркова и А. Лацева; под науч. ред. Д. Раскова. М.: Изд-во Института Гайдара; СПб.: Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2022.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. М.: Дело, 2001.
8. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth. Vol. 1A / Ed. by P. Aghion, S. N. Durlauf. New York: Elsevier, 2005.
9. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth // The American Economic Review. 2002. Vol. 95. No 3. P. 546–579.
10. Aoki M. Endogenizing Institutions and Institutional Changes // Journal of Institutional Economics. 2007. Vol. 3. No 1. P. 1–31.
11. Brousseau E., Garrouste P., Raynaud E. Institutional Changes: Alternative Theories and Consequences for Institutional Design // Journal of Economic Behavior & Organization. 2011. Vol. 79. No 1–2. P. 3–19.
12. Empirical Studies in Institutional Change (Political Economy of Institutions and Decisions) / Ed. by L. Alston, T. Eggertsson, D. North. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
13. Nelson R. Bringing Institutions Into Evolutionary Growth Theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. No 12. P. 17–28.
14. Nelson R. Technology, Institutions, and Economic Growth. Cambridge: Harvard University Press, 2005.
15. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
16. North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press, 2005.
17. North D., Weingast B. Constitutions and Commitment: Evolutions of Institutions Governing Public Choice // Journal of Economic History. 1989. Vol. 49. P. 803–832.

References

1. Latov Yu. Teoriya zavisimosti ot predshestvuyushchego razvitiya v kontekste institutsional'noy ekonomicheskoy istorii [The Theory of Dependence on Previous Development in the Context of Institutional Economic History]. *Terra Economicus*, 2005, vol. 3, no. 3, pp. 36–43. (In Russ.)
2. North D., Wallis J., Webb S., Weingast B. V teni nasiliya: uroki dlya obshchestv s ogranichennym dostupom k politicheskoy i ekonomicheskoy deyatelnosti [In the Shadow of Violence: Lessons for Societies with Limited Access to Political and Economic Activity]. *Voprosy ekonomiki*, 2012, no. 3, pp. 4–31. (In Russ.)
3. Polterovich V. InstitutSIONal'nye lovushki i ekonomicheskie reformy [Institutional Traps and Economic Reforms]. *Ekonomika i matematicheskie metody [Economics and Mathematical Methods]*, 1999, no. 35(2), pp. 3–20. (In Russ.)
4. Tambovtsev V. Idei i interesy, ekonomicheskaya politika i instituty [Ideas and Interests, Economic Policy and Institutions]. *Voprosy ekonomiki*, 2019, no. 5, pp. 26–45. (In Russ.)

5. Shastitko A. Nesovershennyye instituty i reformy (O knige Trauinna Eggertssona “Nesovershennyye instituty. Vozmoshnosti i granitsy reform”) [Possibilities and Limits of Reform (On the Book by Thráinn Eggertsson “Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform”)]. *Voprosy ekonomiki*, 2022, no. 2, pp. 147-157. (In Russ.)
6. Eggertsson T. *Nesovershennyye instituty. Vozmozhnosti i granitsy reform [Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform]*. Trans. from Eng. by M. Markov and A. Lashev; ed. by D. Raskov. Moscow, Gaidar Institute Publishing House, Saint Petersburg, Faculty of Liberal Arts and Sciences of Saint Petersburg State University, 2022. (In Russ.)
7. Eggertsson T. *Ekonomicheskoe povedenie i instituty [Economic Behavior and Institutions]*. Trans. from Eng. by M. Ya. Kazhdan, ed. by D. Raskov. Moscow, Delo, 2001. (In Russ.)
8. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth. *The American Economic Review*, 2002, vol. 95, no. 3, pp. 546-579.
9. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In: Aghion P., Durlauf S. N. (eds.). *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A. New York, Elsevier, 2005.
10. Aoki M. Endogenizing Institutions and Institutional Changes. *Journal of Institutional Economics*, 2007, vol. 3, no. 1, pp. 1-31.
11. Brousseau E., Garrouste P., Raynaud E. Institutional Changes: Alternative Theories and Consequences for Institutional Design. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2011, vol. 79, no. 1-2, pp. 3-19.
12. Alston L., Eggertsson T., North D. (eds.). *Empirical Studies in Institutional Change (Political Economy of Institutions and Decisions)*. Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
13. Nelson R. Bringing Institutions Into Evolutionary Growth Theory. *Journal of Evolutionary Economics*, 2002, no. 12, pp. 17-28.
14. Nelson R. *Technology, Institutions, and Economic Growth*. Cambridge, Harvard University Press, 2005.
15. North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
16. North D. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, Princeton University Press, 2005.
17. North D., Weingast B. Constitutions and Commitment: Evolutions of Institutions Governing Public Choice. *Journal of Economic History*, 1989, vol. 49, pp. 803-832.

Экономическая история

Спорное дело о долге Анне Ивановне Умновой. Эпизод из финансовой истории большевиков (1907–1910)

Джон Биггарт

PhD, Университет Восточной Англии (Norwich Research Park, Norwich, Norfolk, NR4 7TJ, UK).
E-mail: pti_projects@mail.ru

Аннотация

В годы эмиграции, последовавшие за неудачной революцией 1905 года и политическими репрессиями, усилившимися в 1907 году, большевистская и меньшевистская фракции РСДРП сталкивались с хроническими финансовыми трудностями. Сбор денег по подписке стал ненадежным источником средств, и обе фракции старались сохранить платежеспособность в том числе и за счет пожертвований и займов. Состояние финансов большевиков временно улучшилось после знаменитого ограбления отделения Госбанка в Тифлисе в июне 1907 года, а также благодаря наследству Николая Павловича Шмита, полученному большевиками в 1908–1911 годах. Во время совещания расширенной редакции «Пролетария» 21–30 июня 1909 года Конфликтная комиссия рассмотрела вопрос о займе, выданном Анной Ивановной Умновой при посредничестве Леонида Красина Большевистскому центру в 1907 году, и рекомендовала погасить этот долг. Однако из-за раскола большевистской фракции полная выплата задержалась до 1910 года, когда долг был погашен не «левыми большевиками» и не группой Ленина, а Загранбюро временно объединенной РСДРП. Дело о долге Умновой дает лучшее понимание того, как большевики управляли своими финансами, помогает объяснить разрыв в отношениях между Красиным и Лениным и показывает, до какой степени Ленин был готов игнорировать коллективно принятые решения.

Ключевые слова: Большевистский центр, Богданов, Красин, Ленин, РСДРП, Рыков, Таратута, Умнова, Зиновьев.

JEL: N23, Z10.

Статья поступила в редакцию в марте 2023 года

Economic History

The Case of the Debt to Anna Ivanovna Umnova. An Episode in the Financial History of Bolshevism (1907–1910)

John Biggart

PhD, University of East Anglia,^a pti_projects@mail.ru

^aNorwich Research Park, Norwich, Norfolk, NR4 7TJ, UK

Abstract

During the years in emigration that followed the abortive revolution of 1905 and the political repression that accelerated during 1907, the Bolshevik and Menshevik fractions of the RSDRP experienced chronic financial difficulties. Subscriptions became an unreliable source of income and the fractions would attempt to maintain solvency by, *inter alia*, obtaining donations and loans from benefactors. In June 1907 the notorious robbery at the Tiflis State Bank made for a temporary improvement in the finances of the Bolsheviks, as did the bequest of Nikolay Pavlovich Shmit, income from which was acquired during the years 1908–1911. During the “Meeting of the Expanded Editorial Board of *Proletariy*” of 21–30 June 1909, a Conflict Commission considered the matter of a loan that had been granted to the Bolshevik Centre in 1907 by Anna Ivanovna Umnova through the agency of Leonid Krasin, and recommended that the loan should be repaid. However, schism in the Bolshevik fraction delayed full repayment until 1910, when the debt was redeemed not by the “Left Bolsheviks” or by the Lenin group, but by the Foreign Bureau (ZBTsK) of a temporarily “united” RSDRP. The case of Umnova provides insight into how the Bolsheviks managed their finances; helps to explain the breakdown in relations between Krasin and Lenin; and illustrates the extent to which Lenin was prepared to disregard collective decision making.

Keywords: Bolshevik Centre, Bogdanov, Krasin, Lenin, RSDRP, Rykov, Taratuta, Umnova, Zinoviev.

JEL: N23, Z10.

1. Переговоры о займе

7 декабря 1907 года Леонид Борисович Красин подписал в Петербурге расписку о получении займа в 4600 руб., выданного большевикам некоей Анной Ивановной Умновой, на условии, что вся сумма будет ей полностью выплачена не позже 7 февраля 1908 года¹. Об А. И. Умновой мало что известно. В большевистских документах она обычно проходит как «А. И.» либо «У.», однако на биографическом веб-сайте С.-Петербургского государственного университета имеются сведения о некоей Умновой Анне Ивановне (1877–1955), учившейся на Высших женских курсах при Санкт-Петербургском Императорском университете, затем преподававшей на них же в 1905–1908 годах, в 1919–1932 годах занимавшей должность старшего ассистента, а в 1932–1938 году — доцента физико-математического факультета этого университета (в 1924 году он был переименован в Ленинградский государственный университет)². Представляется, что эта Умнова вполне могла познакомиться с Красиным в 1905 году, когда он проживал в Петербурге, работал в «Обществе электрического освещения 1886 года», участвовал в Боевой технической группе Петербургского городского комитета РСДРП, был делегатом Петербургского Совета рабочих депутатов и сотрудничал с редколлегией газеты «Новая жизнь»³.

23 февраля 1909 года (ст. ст.), не дождавшись полной выплаты долга, Умнова сетовала об этом в письме, адресованном «Д. С. Грожану» — Юлию Августовичу Грожану (партийный псевдоним «Дмитрий Сергеевич» или «Д. С.»), бывшему участнику Боевой технической группы⁴. В письме Умнова дает доверенность Грожану на то, чтобы добиваться от ее имени выплаты по долгу, и уполномочивает его в случае необходимости назначить представителей в третейский суд⁵. С учетом того, что на февраль 1909 года приходится самый разгар конфликта между Красиным и Лениным, приведший к тому, что Красин отошел от революционной деятельности, представляется вероятным, что именно он рекомендовал Грожана Умновой в качестве защитника ее интересов.

¹ РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 138.

² <https://bioslovhist.spbu.ru/person/2471-umnova-anna-ivanovna.html>.

³ На съезде РСДРП в Лондоне 26 апреля — 10 мая 1905 года Боевая техническая группа вошла в подчинение Центральному комитету и была переименована в Техническую группу ЦК. См. [O'Connor, 1992. P. 69–74].

⁴ О Грожане см.: В. Богомолов («Чорт»). Связь Военно-технической группы с Московской организацией [Первая боевая организация большевиков., 1934. С. 186–191]. В марте 1908 г. Грожан был арестован вместе с Красиным в Куоккале, оба сидели в тюрьме в Выборге, о чем пишет Красин в «Автобиографических заметках» [Сборник памяти., 1927. С. 23–24].

⁵ Письмо А. И. Умновой Д. С. Грожану от 23.02.1909. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 139. Автограф. См. также [Протоколы., 1934. С. 281, прим. 105].

Кроме того, Умнова поведала о своих неприятностях в письмах от 30 марта и 11 апреля 1909 года (ст. ст.), отправленных из Петербурга в Париж юристу-меньшевику Евгению Ивановичу Раппу⁶. Для передачи денег большевикам она взяла ссуду в банке под залог ценных бумаг под проценты, варьировавшиеся от 6,5 до 8,5%⁷. С момента выдачи ею займа она получила назад 600 руб. в марте 1908 года и еще 500 руб. в ноябре того же года. В обоих случаях ее уверяли, что остаток суммы будет выплачен в течение двух месяцев⁸. Поначалу проценты по ссуде выплачивал ее «должник», но весной 1909 года она уже была вынуждена выплачивать их из своих собственных средств, в частности ей пришлось выплатить проценты за два месяца — по 7 мая 1909 года. На тот момент от «должника» ей причиталось 3500 руб. плюс проценты на сумму в 23 руб. 38 коп. Сумма выплаченных ею процентов была указана на ее залоговой расписке⁹.

Красин изложил свою версию этого долга в записке от 6 мая 1909 года за подписью «Никитич», составленной им, скорее всего, для предоставления совещанию расширенной редакции «Пролетария» в Париже 21—30 июня 1909 года¹⁰. В декабре 1907 года, по словам Красина, он получил от Умновой заем «на нужды Большевицкого центра» (он дважды подчеркивает это, давая понять, что эти деньги не предназначались для РСДРП в целом), сумма займа составляла «семь или восемь тысяч рублей»¹¹. Умнова достала эти средства, получив в Госбанке ссуду под проценты, которую она взяла на свое имя «путем залога в Государ. банк % бумаж. денег». В обмен на заем Красин выдал Умновой долговое обязательство, в котором говорилось, что в случае его ареста или смерти с Умновой расплатятся его «родственники». Он подписал это обязательство своим подлинным именем, но ссылка на «родственников» представляла собой законспирированное указание на Большевицкий центр. Поскольку большевикам не хватало денег, долг не был выплачен вовремя, и на конец декабря 1908 года

⁶ Письмо А. И. Умновой Е. И. Раппу от 30 марта 1909 года. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 144. Автограф; Письмо А. И. Умновой Е. И. Раппу от 11 апреля 1909 года (ст. ст.). РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 146. Автограф. Весной 1917 года Е. И. Рапп, присяжный поверенный, был назначен Временным правительством главой подкомиссии по изучению архива заграничной агентуры департамента полиции, хранившегося в российском консульстве в Париже. См. [Агафонов, 1918. С. 5].

⁷ Относительно банковской практики акцептирования ценных бумаг в качестве залога для ссуды см. [Саломатина, Куленкова, 2018].

⁸ В письме Грожану Умнова сообщила, что ей было уплачено 500 руб. в августе 1908 года; в письме Раппу она писала, что получила эту сумму в ноябре 1908 года. См.: РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 139; РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 146.

⁹ «Они обозначены на моей залоговой расписке и по ней всегда можно проверить сумму». А. И. Умнова — Е. И. Раппу, 11 апреля 1909 года (ст. ст.). РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 146.

¹⁰ РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 150. Автограф. Без указания места.

¹¹ Красин приводит примерно вдвое большую цифру, чем Умнова. Возможно, что по прошествии двух лет у него в памяти слились воедино два займа, о которых он договаривался с Умновой.

его остаток составлял 3500 руб. Те выплаты по долгу, которые состоялись, были сделаны из средств Большевицкого центра. По итогам обсуждения вопроса об этом долге на декабрьском пленуме ЦК РСДРП Большевицкий центр, состоявший из Виргилия Леонтьевича Шанцера («Марата»), Александра Богданова, Григория Зиновьева, Виктора Таратуты, большинством голосов принял резолюцию, против голосовал только Ленин¹². Суть резолюции была в следующем:

- 1) Долг Умновой следует признать в качестве безусловного долга Большевицкого центра и выплатить в полном размере.
- 2) Большевицкий центр признает свое обязательство вовремя выплачивать проценты по данному долгу до тех пор, пока он не будет выплачен полностью.
- 3) Большевицкий центр поручает своей Хозяйственной комиссии вступить в переговоры с «А. И. У.» с целью добиться наиболее выгодных условий выплаты долга.
- 4) По возможности (например, в случае наличия более-менее значительных сумм в кассе Большевицкого центра), долг должен быть немедленно выплачен полностью, с тем чтобы закрыть это дело.

В заключение Красин писал, что брал деньги у «г-жи Умновой» для Большевицкого центра и раньше, в период Лондонского съезда¹³. Тот заем был также получен под залог в виде процентных бумаг и выплачен полностью. По словам Красина, Умнова «знала меня как человека, которому можно абсолютно доверять и который действовал от имени Большевицкого центра»¹⁴.

2. Задержка выплаты

Выплата долга Умновой по-прежнему затягивалась. Скорее всего, дело было отнюдь не в нехватке средств. Несомненно, пользоваться деньгами, полученными путем организованного большевиками ограбления банка в Тифлисе в июне 1907 года, было затруднительно после потерпевшей фиаско попытки обменять значительное число 500-рублевых банкнот на западноевропей-

¹² Заседания ЦК состоялись 21 и 27–29 декабря 1908 года (3 и 9–11 января 1909 года) во время и после всероссийской конференции РСДРП, проходившей в Париже. Красин к осени 1908 года получил должность в Берлине в электротехнической фирме *Siemens — Schukert*. Возможно, именно по этой причине он не присутствовал на конференции, хотя в то время принимал участие в других партийных мероприятиях. Об этом пишет сам Красин в «Автобиографических заметках» [Сборник памяти..., 1927] и М. Лядов в главе «Никитич» [Леонид Борисович Красин., 1928. С. 46–47, 233–234]. См. также [White, 2018. P. 219–223].

¹³ Вероятно, Красин имеет в виду съезд РСДРП, проходивший в Лондоне с 13 мая по 1 июня 1907 года (н. ст.).

¹⁴ Записка Красина от 06.05.1909. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 150. Автограф.

скую валюту в январе 1908 года¹⁵. В то же время в июне и августе — сентябре 1908 года в большевистскую казну поступило 45 тыс. руб. (119 665 франков) от Екатерины Павловны Шмит из средств, завещанных большевикам ее покойным братом Николаем Павловичем Шмитом [Биггарт, 2019]. На Всероссийской конференции РСДРП, проходившей в Париже 3–9 января 1909 года (н. ст.), Федор Маркович Койген («Ионов»), делегат от Бунда, отмечал, что в то время как партия в целом из-за нехватки средств не в состоянии выполнить целый ряд решений, большевистская фракция имеет деньги, позволяющие ей издавать газеты «Пролетарий» и «Вперед»¹⁶. В своем докладе от 19 января 1909 года (н. ст.) на конференции Заграничного комитета Бунда Койген указывал, что по сравнению с меньшевиками «большевики же сильны: у них и деньги, у них и кое-какие люди»¹⁷.

Реальной причиной затягивания выплаты долга, судя по всему, послужил раскол большевистской фракции в 1908–1909 годах на две враждующие подгруппы: ленинцев и «левых большевиков» во главе с Александром Богдановым с поддержкой Красина. Из имеющихся документов вытекает, что возникли разногласия, какая из подгрупп должна взять на себя ответственность за признание и выплату этого долга. Одним из проявлений раскола в большевистской фракции было создание в августе 1908 года на собрании накануне пленума ЦК РСДРП нового финансового органа — Финансовой комиссии (в дальнейшем переименованной в Хозяйственную комиссию), первоначально включавшей Григория Зиновьева, Якова Житомирского (агента департамента полиции), Д. М. Котляренко, Надежду Крупскую и Виктора Таратуту, ни один из которых не входил в окружение Богданова [Протоколы..., 1934. С. 284, прим. 127]. Создание этой комиссии и, в частности, назначение в нее Таратуты (игравшего важную роль в отмывании денег, украденных в Тифлисе, и получении средств от Екатерины Павловны и Елизаветы Павловны Шмит) было переломным моментом в истории Большевистского центра: с 15 сентября 1908 по 15 мая 1909 года Таратута занимает должность кассира Хозяйственной комиссии [Протоколы..., 1934. С. 128–129], и в этот период он примыкает к группе Ленина.

¹⁵ Об этом эпизоде писал А. А. Богданов в «Истории частной финансовой группы с.-д. большевиков (1907–1912)» [Неизвестный Богданов, 1995. С. 101–105]. См. также [Шейнис, 1989. С. 71; White, 2018. С. 224–227].

¹⁶ РГАСПИ. Ф. 36 (Пятая конференция РСДРП, Общероссийская, 1908). Оп. 1. Д. 8. Л. 131. Речь идет о большевистской газете «Вперед», выходявшей в 1906–1908 годах, а не о более позднем органе «левых большевиков».

¹⁷ Письмо Ф. М. Койгена Заграничному комитету Бунда, 19 (6) января 1909 г. [Бунд. Документы и материалы..., 2010. С. 810].

3. Умнова обращается к третейскому суду

10 марта 1909 года Хозяйственная комиссия отказалась иметь дело с Грожаном, и 13 марта Виргилий Шанцер известил его, что это решение подтверждено Большевицким центром¹⁸. В ответ на это Грожан после 15 марта потребовал от Большевицкого центра предстать перед независимым третейским судом¹⁹. 19 апреля эсер Илья Бунаков-Фондаминский, принявший предложение Грожана стать третейским судьей, сообщил ему, что Большевицкий центр отверг идею суда и даже отказывается вести переговоры лично с Грожаном на том основании, что не желает вступать в противостояние с товарищем-большевиком²⁰. Впрочем, можно предположить, что за этим отказом стояло не столько желание избежать конфронтации между большевиками, сколько тот известный факт, что Грожан был соратником Красина.

В заявлении в редакцию газеты «Пролетарий» от 25 марта 1909 года (н. ст.) Богданов прямо обвинял Хозяйственную комиссию в попытке уклониться от уплаты долга²¹. Совместно с Шанцером он повторил это обвинение в заявлении от 1 июня 1909 года [Протоколы., 1934. С. 166–167], приуроченном к грядущему совещанию расширенной редакции «Пролетария». Прекрасно зная о том, что к тому моменту и Екатерина Павловна, и Елизавета Павловна Шмит передали в большевицкую кассу значительную часть средств из наследства Н. П. Шмита (в феврале 1909 года вместе с другими членами Большевицкого центра Богданов поставил свою подпись под распиской о получении первого транша от Елизаветы Павловны)²², Богданов повторил факты, изложенные в записке Красина от 6 мая 1909 года: на своем собрании в декабре 1908 года Большевицкий центр «почти единогласно» постановил, что долг «А. И.» следует выплатить, «когда будут деньги». Однако Финансовая комиссия ничего не делала, в то время как проценты по ссуде накапливались. Если бы можно было каким-то образом избежать выплаты долга, то в этом бесчестном уклонении еще имела бы какая-то логика. Вместо этого дело дове-

¹⁸ Относительно решения Хозяйственной комиссии от 10 марта 1909 года, записанного Зиновьевым и Крупской, см.: РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 140. Автограф. Относительно письма Шанцера от 13 марта 1909 года см.: РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 141. Автограф.

¹⁹ Письмо Грожана в Большевицкий центр, после 15 марта 1909 года. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 142. Автограф.

²⁰ Заявление Бунакова-Фондаминского от 19 апреля 1909 года. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 143. Автограф. Об этом же писал и Богданов: см. «Заявление А. А. Богданова и В. Л. Шанцера в расширенную редакцию «Пролетария» от 1 июня 1909 года [Протоколы., 1934. С. 166–167].

²¹ Заявление Богданова от 25 марта 1909 года подписано «член Большевицкого центра, Максимов». См.: РГАСПИ. Ф. 377. Оп. 1. Д. 429. Автограф.

²² 21 февраля 1909 года (н. ст.) Большевицкий центр выдал Елизавете Павловне Шмит расписку на 124915 франков, подписанную Зиновьевым, Шанцером, Таратутой, Лениным, Богдановым и Каменевым [Ленин, 2017. С. 31–32].

ли до бессмысленного скандала, позволив запятнать репутацию большевистской фракции. «Финансовая политика Большевистского центра, — заключал Богданов, — имеет явно характер не партийно-коллегиальной, а мелко-кружковой политики» [Протоколы., 1934. С. 166–167].

После отказа Большевистского центра иметь дело с Грожаном Умнова 30 марта 1909 года попросила Е. И. Раппа защищать ее интересы, и 6 апреля Грожан уведомил об этом Большевистский центр²³. 20 или 22 апреля Рапп обратился в Большевистский центр с просьбой назначить время и место для обсуждения этого вопроса²⁴. В то же время он постарался выяснить, располагают ли большевики необходимыми средствами, и 4 (17) мая 1909 года А. Стааль, адвокат, представлявший Екатерину Павловну Шмит, подтвердил в адресованном Раппу письме, что «в августе или сентябре 1908 года б. ц. получил от товарища Ек. Ш. наличными деньгами 35 000 рублей»²⁵.

4. Возражения Виктора Таратуты

30 апреля 1909 года Григорий Зиновьев уведомил Раппа, что редакция «Пролетария» рассмотрит претензии Умновой на «своем следующем совещании», имея в виду, скорее всего, совещание расширенной редакции «Пролетария», назначенное на 21–30 июня²⁶. На 10-м заседании этого совещания 28 июня Конфликтная комиссия под председательством И. П. Гольденберг-Мешковского с участием А. И. Рыкова и И. Ф. Дубровинского огласила свои рекомендации в отношении долга²⁷. Комиссия предложила резолюцию, согласно которой следовало «Долг уплатить непосредственно ей [Умновой], постаравшись добиться скидки; в противном случае постараться уплачивать по частям» [Протоколы., 1934. С. 123].

Проект резолюции вызвал неодобрение со стороны Виктора Таратуты, который хоть и не участвовал в переговорах по поводу получения займа, но, как уже отмечалось, был кассиром Хозяйственной комиссии в тот период (с 15 сентября 1908 года по 15 мая 1909 года), когда имелась возможность его выплаты. Таратута

²³ Письмо А. И. Умновой Е. И. Раппу 30 марта 1909 года. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 144 Автограф; Письмо Грожана в редакцию «Пролетария», 6 апреля 1909 года. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 145. Автограф.

²⁴ Записка Е. И. Раппа от 20 или 22 апреля 1909 года с резюме его письма в редакцию «Пролетария». РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 147. Автограф.

²⁵ Письмо А. Стааль Е. И. Раппу, 4 (17) мая 1909 года. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 152. Автограф. Автор подписывает документ «Стааль». В некоторых печатных источниках указывается как «Сталь».

²⁶ Письмо Зиновьева, Париж, 30 апреля 1909 года. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 148. Автограф.

²⁷ Все трое — и Рыков, и Дубровинский, и Гольденберг-Мешковский — были выбраны в Большевистский центр на Лондонском съезде РСДРП 13 мая — 1 июня 1907 года (н. ст.).

предложил обсудить вопрос «по существу». Когда его предложение было отклонено, он еще до голосования заявил о своем выходе «из расширенной редакции “Пролетария”» [Протоколы., 1934. С. 124].

Протоколы совещания свидетельствуют, что Таратута в целом возражал не столько против выплаты долга Умновой, сколько против идеи немедленной и полной выплаты. Также из примечания Каменева, написанного на обратной стороне проекта резолюции Гольденберг-Мешковского, следует, что Конфликтная комиссия обсуждала возможность выплаты долга из денег, полученных из наследства Н. П. Шмита²⁸. Таратута, остававшийся тесно вовлеченным в процесс получения денег из наследства, против такой выплаты возражал. Отставка Таратуты, возможно, подтолкнула Конфликтную комиссию к изменению своей позиции, так как была внесена достаточно двусмысленная поправка: «не предрешая вопроса о том, из каких фондов — долг будет покрыт». Резолюция с этой поправкой была принята совещанием. Н. А. Скрыпник, делегат с Урала, хотя и возражал относительно выплаты долга, уклонился от голосования на том основании, что Конфликтная комиссия доклада по этому вопросу не делала и прений по нему не было допущено. Каменев воздержался. Ленин проголосовал против [Протоколы., 1934. С. 124].

Возможно также, что отставке Таратуты способствовали обвинения в его адрес по поводу ненадлежащего управления финансами. 29 июня Скрыпник зачитал протокол Ревизионной комиссии о состоянии финансовых отчетов Большевицкого центра за период с 1 декабря 1907 по 15 сентября 1908 года и Хозяйственной комиссии — за период с 15 сентября 1908 по 15 мая 1909 года. Признаётся, что для первого периода «указанные суммы в распоряжении Большевицкого центра действительно поступили и были израсходованы на нужды фракции». Для второго периода «техническое ведение отчетности было... удовлетворительно и ясно»²⁹. Однако на том же заседании принимается дополнительная резолюция до сих пор ни разу не упоминавшейся в протоколах Комиссии по наследству, которая следующим образом снимает критику с действий Таратуты, относящихся к делу о завещании Шмита:

Большевицкий центр констатирует, что дело по реализации имущества Х. У. З. велось все время вполне коллегиально и правильно.

²⁸ Каменев писал: «Распоряжение доходом от реализации, а не самая реализация и не хранение» [Протоколы., 1934. С. 124, прим.].

²⁹ См. [Протоколы., 1934. С. 128-129]. Кроме Н. А. Скрыпника членами Ревизионной комиссии были А. И. Рыков — от Большевицкого центра, Шулятиков («Донат») — от Московской области, М. П. Томский — от Петербургской организации РСДРП.

Большевистский центр констатирует, что часть имущества уже находится в кассе Большевистского центра и что остальная часть скоро будет реализована.

Большевистский центр с негодованием отвергает все вздорные слухи, распространявшиеся разными лицами по поводу этого дела, в частности по поводу т. Виктора.

По отношению к т. Виктору Большевистский центр констатирует, что дело по реализации наследства в наибольшей части выполняется именно т. Виктором, причём поведение т. Виктора во всем этом деле не дает повода ни к каким нареканиям³⁰.

Скорее всего, Гольденберг-Мешковский, председатель Конфликтной комиссии, уже знал обо всех этих заключениях, объявляя в самом начале заседания 29 июня, что «инцидент с т. Виктором <Таратутой> выяснен, и т. Виктор вошел обратно в состав Большевистского центра» [Протоколы..., 1934. С. 126].

Получив такой «вотум доверия», Таратута со всей уверенностью мог представлять свои аргументы А. И. Рыкову в обсуждении того, кто должен нести ответственность за осуществление выплаты долга Умновой. Рыков полагал, что Хозяйственная комиссия «действовала слишком тихо», и предлагал поручить это дело тем членам Большевистского центра, которые работали в России (то есть включая его самого) [Протоколы..., 1934. С. 127]. Таратута считал, что выплату долга должна производить Хозяйственная комиссия, поскольку только она имела представление о том, могут ли быть сделаны выплаты или их следует отложить. По его словам, Рыков не разбирался в финансовых делах зарубежной организации и к тому же выражал чрезмерную готовность согласиться с требованием Умновой о полной и немедленной выплате долга. Между тем погашение долга путем единовременной выплаты поглотило бы «весь... максимальный месячный доход» Большевистского центра. В итоге совещание приняло компромиссную резолюцию, предложенную Зиновьевым: «Осуществление постановления по делу У. поручается Хозяйственной комиссии совместно с членами Большевистского центра, отправляющимися в Россию» [Протоколы..., 1934. С. 126–128].

Затем Таратута перешел к представлению бюджета, дающего перспективы надежного финансирования большевиков на следующие три года. «Мы имеем получить 125 000 руб., и если снять отсюда 25 000 руб. на съезд, то останется 100 000 руб., то есть, если на три года, то меньше чем 3000 руб. в месяц. Предлагаю принять сейчас средний бюджет максимум в 3000 руб. в месяц, предоставивши возможность снимать по 500 руб. с зимних месяцев для

³⁰ [Протоколы..., 1934. С. 135]. В Протоколах не указываются члены Комиссии по наследству, но резолюция была написана от руки Рыковым и Гольденберг-Мешковским.

летних...»³¹ Действительно, при бюджете, вычисленном Таратутой и поддержанном Лениным, на полную и немедленную уплату долга Умновой ушел бы весь «максимальный месячный доход» [Протоколы..., 1934. С. 131].

Как указывалось выше, уже в январе 1909 года (н. ст.) на совещании руководства большевиков Ленин голосовал против резолюции о незамедлительной выплате долга Умновой, принятой большинством присутствующих. Взаимоотношения между «левыми» и «правыми» большевиками ухудшились еще больше в середине февраля 1909 года, когда Красин, разделявший недоверие Богданова как к Таратуте, так и к Житомирскому (они оба были членами только что созданной Хозяйственной комиссии), заполучил 48 из оставшихся от «экспроприации» Тифлисского банка 500-рублевых банкнот, хранившихся у Житомирского, и вывез их из Парижа, объяснив Ленину в письме, почему он это сделал.

Получив задание от Ленина вернуть банкноты, Житомирский отчитался, изложив версию своего разговора с Красиным, которая еще больше обострила отношения между Лениным и Красиным [Неизвестный Богданов, 1995. С. 105]. 21 февраля 1909 года Богданов в письме Максиму Горькому, посланном из Парижа на Капри, пишет, что «Зимин <Красин> был вынужден формально порвать с Лениным» [Горький, 1998. С. 45; Gor'kij — Bogdanov..., 2017. Р. 347]. Согласно заявлению Богданова, 23 февраля 1909 года коллегия Большевицкого центра приняла резолюцию, в которой Богданов и Красин обвинялись в том, что «объявили себя владельцами имущества БЦ» и «фактически захватили это имущество»³².

Во время совещания расширенной редакции «Пролетария» Ленин вновь голосует против выплаты долга Умновой. Нет информации, объясняющей, почему он это сделал, но можно предположить, что, по мысли Ленина, раз Красин считает себя вправе распоряжаться активами Большевицкого центра, то пусть сам и разбирается с обязанностями по долгу Умновой.

На заседании 28 июня 1909 года была представлена резолюция Конфликтной комиссии по вопросу о долге вместе с призывом покончить с конфликтами между революционерами, которые годами работали вместе, и признать, что все стороны действовали «не по злой воле». Резолюция призывает стороны прекратить об-

³¹ Можно предположить, что сумма в 125 000 руб. была рассчитана Таратутой как чистая сумма к получению от общей доли Елизаветы Павловны (128 983,35 руб.) из наследства Николая Павловича Шмита.

³² Заявление Богданова датировано 31 мая 1909 года редакторами «Протоколов» [Протоколы..., 1934. С. 162]. Пять лет спустя Богданов напишет, что Ленин не присутствовал на этом заседании 23 февраля, что Красин не был в Париже, что Зиновьев, Каменев и Таратута голосовали «за», что Шанцер («Марат») голосовал «против» и что он сам воздержался. Он также приводит текст постановления коллегии, датируя его 23 февраля 1909 года [Неизвестный Богданов, 1995. С. 105, 121–122].

ращения к третейским или иным судам, так как это только усугубляет конфликт. По мере возможности «товарищи должны стараться разрешить личные столкновения через частные объяснения» [Протоколы., 1934. С. 123]. То, что эта рекомендация была сделана в таких общих выражениях, позволило Ленину отметить отсутствие в докладе конфликта с Красиным [Протоколы., 1934. С. 124]. 29 июня Конфликтная комиссия возвращается к данному вопросу, и Гольденберг-Мешковский просит разрешения уничтожить переписку между Лениным и Красиным. Гольденберг-Мешковский и Дубровинский заявляют, что это должно быть сделано «с соглашения обеих непосредственно заинтересованных сторон». Ленин соглашается. Резолюция Конфликтной комиссии принимается восемью голосами против двух с одним воздержавшимся³³ [Протоколы., 1934. С. 126].

5. Замена Таратуы Любимовым

После июньского совещания 1909 года Таратуа не имел полномочий влиять на вопрос о выплате долга Умновой. Финансовые отчеты Хозяйственной комиссии за период с 15 апреля по 15 мая имеют подписи Таратуы, Крупской, Зиновьева и Шанцера³⁴. Однако на отчетах за период с 14 мая по 14 июня и с 14 июня по 14 июля 1909 года подпись Таратуы отсутствует³⁵. По всей видимости, еще до совещания расширенной редакции он был заменен на должности кассира Хозяйственной комиссии А. И. Любимовым³⁶.

Что касается Ленина, он просто проигнорировал решение совещания по этому вопросу. После совещания он становится единственным «банкиром» средств, полученных через Таратуу из наследства Шмита. Периодически он выдает деньги Любимову — новому кассиру фракции, снимая их со своего личного счета

³³ Имена голосовавших не приводятся. Поскольку Красин выразил недоверие Таратуе в своем письме к Ленину в феврале 1909 года, кажется вероятным, что Таратуа либо голосовал за уничтожение переписки, либо воздержался.

³⁴ Денежный отчет Хозяйственной комиссии расширенной редакции «Пролетария», с 15 апреля по 15 мая 1909 года. РГАСПИ. Ф. 377. Оп. 1. Д. 216. Подписи Доната и Томского, датированные 29 июня, указывают, что эти отчеты были проверены Ревизионной комиссией совещания расширенной редакции.

³⁵ Отчеты за период с 14 мая по 14 июня 1909 года были составлены «кассиром, товарищем Власовым» (А. И. Рыковым) и одобрены «Марком» (Любимовым), в то время как отчеты за 14 июня — 14 июля 1909 года были подписаны «Марком» и «Н. К.» (Крупской). См.: Кассовый отчет с 14 мая по 14 июня 1909 года. РГАСПИ. Ф. 377. Оп. 1. Д. 226; Денежный отчет с 14 июня по 14 июля 1909 года. РГАСПИ. Ф. 377. Оп. 1. Д. 227.

³⁶ А. И. Любимов («Марк», «Зоммер», 1877–1919) был одним из организаторов Союза борьбы за освобождение рабочего класса в Москве. В 1899 году он был выслан в Воронеж, где в 1900–1901 годах организовал Воронежский комитет РСДРП. Весной 1909 года, бежав из иркутской ссылки, он прибыл в Париж. См.: [Ленин, 1935. С. 701].

в парижском банке *Comptoir National d'Escompte*³⁷. И тогда как расписка, выданная Елизавете Павловне Шмит 21 февраля 1909 года, в получении от нее первой суммы из наследства ее брата была подписана шестью членами Большевицкого центра, расписка от 11 ноября 1909 года в получении второй суммы, «согласно решению и расчетам Исполнительной комиссии Большевицкого центра», имеет только одну подпись — «Н. Ленин»³⁸.

6. Ловкая выплата долга

Примерно летом 1909 года Умнова обращается за помощью в разрешении спора к меньшевику Борису Исааковичу Гореву, секретарю Заграничного бюро ЦК (ЗБЦК) РСДРП³⁹. Соответствующая документация была передана ему⁴⁰. Когда, вслед за пленумом ЦК в январе 1910 года, количество членов ЗБЦК было расширено, Горев продолжает оставаться его секретарем и получает полномочия на ведение финансовых дел партии, фракции которой теперь формально согласились объединиться. По иронии судьбы, погашению долга Умновой способствовало кратковременное объединение большевиков и меньшевиков. В бюджете, представленном А. И. Любимовым ЗБЦК 21 февраля 1910 года, была указана сумма в 93 380 франков «для г-жи У» среди других финансовых обязательств, которые большевики передавали Центральному комитету вместе с деньгами⁴¹. Среди финансовых отчетов ЗБЦК имеется следующая расписка от 11 (24) марта 1910 года за подписью Евгения Раппа: «От тов. Игорева поступил чек *Crédit Lyonnais* на С.-Петербург на 3500 рублей на имя А. И. Умновой для пересылки последней»⁴².

³⁷ В чековой книжке Ленина банка *Comptoir National d'Escompte* остались корешки чеков и расписки за период с 17 июня 1909 по 2 февраля 1910 года. См.: Записи на корешках чековой книжки французского банка сумм, выданных А. Любимову и Котляренко. РГАСПИ. Ф. 2. Оп. 1. Д. 2483.

³⁸ Относительно первого платежа в 124 915 франков см. прим. 22. Относительно второго платежа см.: [Ленин, 2017. С. 38]. Расписка, хранящаяся в РГАСПИ, является копией, сделанной рукой А. И. Любимова.

³⁹ ЗБЦК РСДРП было создано согласно решению, принятому 25 августа 1908 года (н. ст.) на пленуме ЦК в Женеве. Бюро первоначально состояло из трех членов ЦК — Л. Иогихеса (Яна Тышки), В. Л. Шанцера и Б. И. Горева, и его деятельность заключалась в том, чтобы поддерживать контакты с членами ЦК, проживавшими в России, представлять интересы ЦК за границей и контролировать деятельность заграничных групп содействия РСДРП в европейских городах. На пленуме ЦК РСДРП в январе 1910 года численность ЗБЦК была увеличена и ему было поручено заниматься финансами партии, включая средства, переданные объединенной партии большевиками.

⁴⁰ Борис Исаакович Гольдман («Горев», «Игорь», «Игорев», 1874–1937(8?)). См.: Опись документов по делу о претензии Умновой А. И. к БЦ. РГАСПИ. Ф. 331. Оп. 1. Д. 137. Автограф. В составленной Горевым описи перечислены 16 документов. Опись датирована архивом как «май 1909». Горев оставался ведущей фигурой в ЗБЦК до тех пор, пока оно не было ликвидировано в январе 1912 года. См.: РГАСПИ. Ф. 36. Оп. 1. Д. 8. Л. 8–9; [Ленинский сборник, 1930. С. 175, прим. 2].

⁴¹ РГАСПИ. Ф. 17 (ЦК РСДРП). Оп. 1. Ч. 2 (1906–1910). Д. 835. Л. 7.

⁴² РГАСПИ. Ф. 17 (ЦК РСДРП). Оп. 1. Ч. 2 (1906–1910). Д. 641. Л. 93.

Поскольку меньшевики едва ли согласились бы погасить числившийся за большевиками долг из собственных средств, можно предположить, что деньги для Умновой были выделены из тех 75 тыс. франков, которые группа Ленина перечислила на счет ЦК РСДРП в рамках соглашения об объединении фракций⁴³. Таким образом, Ленин и Любимов избежали уплаты долга Умновой из средств, которые они кулуарно удержали⁴⁴. Горев со своей стороны сумел сэкономить немного денег для объединенной РСДРП, так и не выплатив ей (Умновой) те проценты, которые накопились по ссуде. Нам не известно, давала ли Умнова на это свое согласие или нет⁴⁵.

Литература

1. Агафонов В. К. Заграничная охранка. Сост. по секретным документам Заграничной агентуры и Департамента полиции. Пг.: Книга, 1918.
2. Бигарт Дж. Спорное дело о наследстве Николая Павловича Шмита // Экономическая политика. 2019. Т. 14. № 6. С. 136–171.
3. Бунд. Документы и материалы, 1894–1921. М.: РОССПЭН, 2010.
4. Горький М. Неизданная переписка. Материалы и исследования. Вып. 5. М.: Наследие, 1998.
5. Деятели СССР и революционного движения России. М.: Советская энциклопедия, 1989.
6. КПСС в решениях и резолюциях съездов, конференций и пленумов ЦК. Изд. 9-е, доп. и испр. Т. 1. М.: Издательство политической литературы, 1983.
7. Ленин В. И. Неизвестные документы, 1891–1922. 2-е изд. М.: РОССПЭН, 2017.
8. Ленин В. И. Сочинения. 3-е изд. Т. XV (1910–1912). М.: Партиздат ЦК ВКП(б), 1935.
9. Ленинский сборник. Т. XIII. М.; Л.: Государственное издательство, 1930.
10. Леонид Борисович Красин («Никитич»): Годы подполья / Под ред. М. Н. Лядова, С. М. Познер. М.; Л.: Государственное издательство, 1928.
11. Неизвестный Богданов: В 3 кн. Кн. 2: А. А. Богданов и группа РСДРП «Вперед». 1908–1914 гг. / Сост. Н. С. Антонова, Н. В. Дроздова; предисл. Дж. Бигарта. М.: АИРО-XX, 1995.
12. Первая боевая организация большевиков 1905–1907 гг. / Под ред. С. М. Познер. М.: Старый большевик, 1934.
13. Протоколы совещания расширенной редакции «Пролетария», июнь 1909. М.: Партиздат, 1934, reprint from the 1934 edition with introduction and notes by Geoff Swain. Millwood; New York; London; Liechtenstein: Kraus International Publications, 1982.
14. Саломатина С. А., Куленкова Е. А. Рынок ценных бумаг в Москве в 1910-е гг.: новый взгляд через архив Банка Рябушинских // Исторический журнал: научные исследования. 2018. № 4. С. 33–57. https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=25404.

⁴³ См.: Plenum des ZK der RSDRP. Erklärung des ZK der Bolschewiki, Paris, 15.1–5.2.1910 [Geyer, 1981. S. 276–277]. Эта версия «Заявления большевиков» из архива Карла Каутского включает пункты 3 и 4, касающиеся перечисления средств на счет ЦК. Эти пункты были исключены из текста советских изданий Заявления. См.: [КПСС в решениях., 1983. С. 358–359].

⁴⁴ «...весьма заслуживающие доверия люди утверждают, что «Ленин и компания» утаили от партии для своих бандитских целей, по крайней мере, еще 100 000 рублей». Павел Аксельрод Карлу Каутскому, 5 июня 1911 года [Geyer, 1981. S. 305–306]. Точная сумма, удержанная большевиками, является предметом дальнейшего исследования.

⁴⁵ По подсчетам Умновой, сделанным в мае 1909 года, ей должны были 3500 руб. плюс 23 руб. 38 коп. за набжавшие проценты. К лету 1910 года общая сумма по процентам должна была вырасти.

15. Сборник памяти Леонида Борисовича Красина. Л.: Прибой, 1927.
16. Шейнис З. С. Максим Литвинов: революционер, дипломат, человек. М.: Издательство политической литературы, 1989.
17. Geyer D. Kautskys Russisches Dossier. Deutsche Sozialdemokraten als Treuhänder des russischen Parteivermögens 1910–1915. Frankfurt; New York: Campus Verlag, 1981.
18. Gor'kij — Bogdanov e la scuola di Capri. Una corrispondenza inedita (1908–1911). A cura di Jutta Scherrer e Daniela Steila. Roma: Fondazione Lelio e Lisli Basso; Carocci editore, 2017.
19. O'Connor T. The Engineer of Revolution. L. B. Krasin and the Bolsheviks 1870–1926. San Francisco: Boulder; Oxford: Westview Press, 1992.
20. White J. D. Red Hamlet. The Life and Ideas of Alexander Bogdanov. Leiden; Boston: Brill, 2018.

References

1. Agafonov V. K. *Zagranichnaya okhranka. Sost. po sekretnym dokumentam Zagranichnoy agentury i Departamenta politzii* [The Okhrana Abroad. Compiled Using Documents of the Okhrana Abroad and the Department of Police]. Petrograd, Kniga, 1918. (In Russ.)
2. Biggart J. Spornoe delo o nasledstve Nikolaya Pavlovicha Shmita [The Disputed Bequest of Nikolai Pavlovich Shmit]. *Ekonomicheskaya politika* [Economic Policy], 2019, vol. 14, no. 6, pp. 136-171. (In Russ.)
3. *Bund. Dokumenty i materialy 1894-1921* [The Bund. Documents and Materials 1894-1921]. Moscow, ROSSPEN, 2010. (In Russ.)
4. Gorkiy M. *Neizdannaya perepiska. Materialy i issledovaniya. Vyp. 5* [Unpublished Correspondence. Materials and Research. Vol. 5]. Moscow, Nasledie, 1998. (In Russ.)
5. *Deyateli SSSR i revolyutsionnogo dvizheniya Rossii* [Politicians of the USSR and of the Revolutionary Movement in Russia]. Moscow, Sovetskaya entsiklopediya, 1989. (In Russ.)
6. *KPSS v resheniyakh i rezolyutsiyakh s'ezdov, konferentsii i plenumov TsK* [The CPSU in Decisions and Resolutions of Congresses, Conferences and Plenums of the Central Committee], 9th ed., revised and augmented, vol. 1. Moscow, Publishing House of Political Literature, 1983. (In Russ.)
7. Lenin V. I. *Neizvestnye dokumenty 1891-1922* [Unknown Documents 1891-1922], 2nd ed. Moscow, ROSSPEN, 2017. (In Russ.)
8. Lenin V. I. *Sochineniya. T. XV (1910-1912)* [Works. Vol. XV (1910-1912)], 3rd ed. Moscow, Partizdat TsK VKP(b), 1935. (In Russ.)
9. *Leninskiy sbornik. T. XIII* [Lenin Anthology. Vol. XIII]. Moscow, Leningrad, Gosudarstvennoe izdatel'stvo, 1930. (In Russ.)
10. Lyadov M. N., Pozner S. M. (eds.). *Leonid Borisovich Krasin ("Nikitich"). Gody podpol'ya* [Leonid Borisovich Krasin. The Underground Years]. Moscow, Leningrad, Gosudarstvennoe izdatel'stvo, 1928. (In Russ.)
11. Antonova N. S., Drozdova N. V. (comp.) *Neizvestnyy Bogdanov: V 3 kn. Kn. 2: A. A. Bogdanov i gruppa RSDRP "Vpered" 1908-1914 gg.* [The Unknown Bogdanov. In 3 Books. Book 2: A. A. Bogdanov and the "Vpered" Group of the RSDRP]. Moscow, AIRO-XX, 1995. (In Russ.)
12. Pozner S. M. (ed.). *Pervaya boevaya organizatsiya bol'shevikov (1905-1907)* [The First Bolshevik Battle Organization (1905-1907)]. Moscow, Staryy bol'shevik, 1934. (In Russ.)
13. *Protokoly soveshchaniya rashirennoy redaktsii "Proletariya", iun' 1909* [Proceedings of the Meeting of the Expanded Editorial Board of "Proletariya", June 1909]. Moscow, Partizdat, 1934. Reprinted from 1934 the edition with introduction and notes by Geoff Swain. Millwood, New York, London, Liechtenstein, Kraus International Publications, 1982. (In Russ.)
14. Salomatina S., Kulenkova E. Rynok tsennykh bumag v Moskve v 1910-e gg.: novyy vzglyad cherez arkhiv Banka Ryabushinskikh [The Securities Market in Moscow in the 1910s: A New Look Through the Ryabushinsky Bank Archives]. *Istoricheskiy zhurnal: nauchnyye issledovaniya* [History Magazine: Researches], 2018, no. 4, pp. 33-57. https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=25404. (In Russ.)

15. *Sbornik pamyati Leonida Borisovicha Krasina [An Anthology in Memory of Leonid Borisovich Krasin]*. Leningrad, Priboy, 1927. (In Russ.)
16. Sheinis Z. S. *Maksim Litvinov: revolyutsioner, diplomat, chelovek [Maksim Litvinov, the Revolutionary, the Diplomat, the Man]*. Moscow, Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1989. (In Russ.)
17. Geyer D. *Kautskys Russisches Dossier. Deutsche Sozialdemokraten als Treuhänder des russischen Parteivermögens 1910-1915*. Frankfurt, New York, Campus Verlag, 1981.
18. *Gor'kij - Bogdanov e la scuola di Capri. Una corrispondenza inedita (1908-1911)*. A cura di Jutta Scherrer e Daniela Steila. Roma, Fondazione Lelio e Lisli Basso, Carocci editore, 2017.
19. O'Connor T. *The Engineer of Revolution. L. B. Krasin and the Bolsheviks 1870-1926*. San Francisco, Boulder, Oxford, Westview Press, 1992.
20. White J. D. *Red Hamlet. The Life and Ideas of Alexander Bogdanov*. Leiden, Boston, Brill, 2018.

**«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА»
В ИНТЕРНЕТЕ**

В электронном виде

- <http://ecpolicy.ru/>
- <http://www.econbiz.de/>
- ulrichsweb.serialssolutions.com/
- <https://e.lanbook.com/>
- <http://dlib.eastview.com/>
- <http://elibrary.ru/>
- <https://ideas.repec.org/>
- <http://cyberleninka.ru/>
- <http://biblioclub.ru/>
- <http://ipscience.thomsonreuters.com/>

Адрес редакции: 125009, Москва, Газетный пер., д. 3–5, стр. 1.

Тел.: +7 (495) 691-77-21.

E-mail: mail@ecpolicy.ru.

Сайт: <http://ecpolicy.ru/>.

Отпечатано в типографии ООО «Формула цвета».

117292, Москва, ул. Кржижановского, д. 31.

Тираж 300 экз.

Editorial address: 3–5, Gazetny per., bldg 1,

Moscow, 125009, Russian Federation.

Tel.: +7 (495) 691-77-21.

E-mail: mail@ecpolicy.ru.

Website: <http://ecpolicy.ru/>.

Printed by “Formula Tsveta” Ltd. Address: 31, ul. Krzhizhanovskogo,

Moscow, 117292, Russian Federation.

300 copies.