



Тезис 9. Риск кризиса воспроизводства капитала в малом и среднем бизнесе

Суть проблемы

В настоящее время одной из точек фокусировки внимания в рамках антикризисной политики становится воспроизводство основного капитала.

Причем, если крупные и средние компании, вероятно (хотя и с помощью различных по характеру действий), смогут обеспечить необходимое наполнение производимых инвестиций соответствующим производственным оборудованием (как импортным, так и отечественным, в том числе, произведённым с использованием импортных компонентов). То для малых компаний такое воспроизводство может оказаться затруднено.

Конкретизация

В предшествующие годы важным элементом наполнения инвестиций стал импорт оборудования (или импортных узлов в составе отечественного оборудования – например, модулей программного управления), в том числе из ныне недружественных стран.

Пресечение соответствующих поставок может (при сохранении жесткости санкционного режима и непринятии необходимых мер) привести к кризису воспроизводства основных фондов, когда импортируемые сейчас инвестиционные товары просто не смогут быть заменены.

Применительно к крупным и крупнейшим компаниям национального уровня эта проблема хорошо отрефлексирована и, видимо, будет решена (в том числе, видимо, через налаживание политически значимых отношений с дружественными странами). Крупные и средние частные компании на удивление быстро адаптируются к новой ситуации, в том числе за счет

выноса части производственно-логистических цепочек в нейтральные и дружественные юрисдикции.

В то же время, малые и средние компании, не обладающие ни политическим ресурсом, ни, в значительной степени – достаточным набором внешних связей, могут столкнуться с кризисом предложения необходимых ресурсов.

О том, что с воспроизведством производственного аппарата в малом и среднем бизнесе возникли проблемы (причем, еще в 2021 г.), вероятно, свидетельствуют данные о продажах используемыми преимущественно малыми и средними компаниями малых коммерческих автомобилей (основной инструмент небольших транспортных, торговых и сервисных предприятий; динамика - см. Рисунок 1). Если до 2021 г. объем их продаж постепенно возрастал, при четко выраженной сезонной тенденции - скачок продаж в конце года на фоне фиксации прибыли¹, то с 2021 г. сменилась и сама тенденция, и форма цикла, а 2022 г. этот цикл стал полностью нечетким.

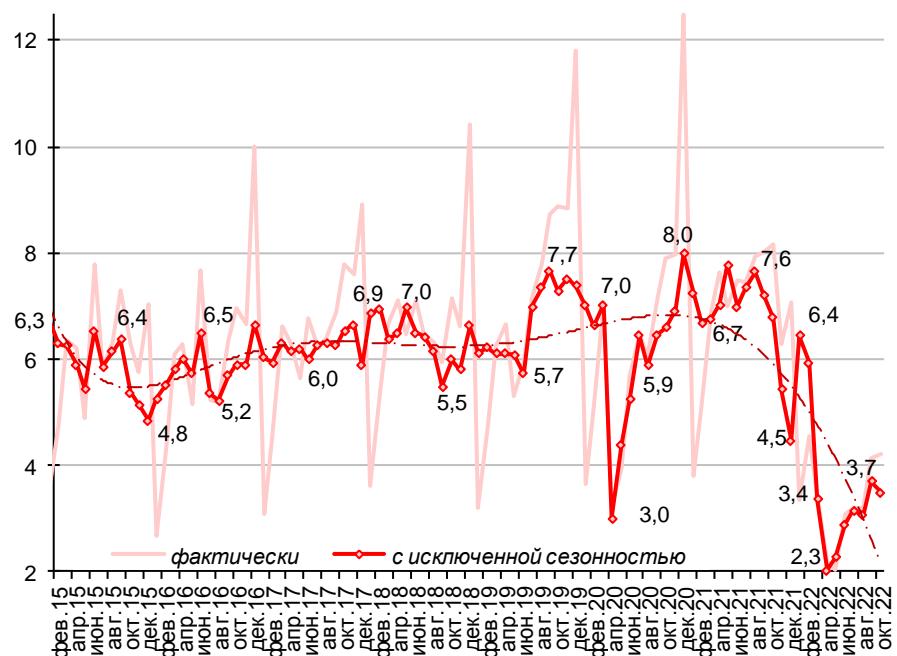


Рисунок 1. Продажи легких коммерческих автомобилей, тыс. штук

Разумеется, объяснений несколько – помимо вероятного сбоя в воспроизведстве малого бизнеса (где сложились и проблемы в логистике, и

¹ Вероятно, имел место годовой цикл износа машин у малых компаний

дефицит доходов в условиях кризиса), существенное воздействие на авторынок оказали специфические условия самого этого рынка. Но повод присмотреться к проблеме очевидно есть: хотя этих данных совершенно недостаточно для окончательного вывода, но достаточно для внимания к самой проблеме и выработке мер противодействия.

Отметим, что одним из ее проявлений является возникновение риска ухудшения условий конкуренции на рынках из-за экспансии крупных и средних компаний, адаптировавшихся к новым условиям, за счет вытеснения / поглощения малых.

Меры противодействия

«Распыленный» характер малого бизнеса затрудняет «прицельное» решение его проблем на общегосударственном уровне.

Впрочем, некоторые возможности для смягчения инвестиционного кризиса в малом бизнесе есть.

1. Формирование открытой платформы поддержки малого бизнеса в процессе диалога федерального центра с организациями работодателей, в рамках которого меры поддержки инвестиций «шлифуются» на основе позиции самого бизнеса.
2. Поддержка мягких форм кооперации малых компаний в интересах приобретения партий оборудования, совместного продления лицензий, использования «эффекта масштаба» при выстраивании новых логистических цепочек с нестандартными поставщиками.
3. Заключение на региональном уровне соглашений о «неухудшении» условий для малого бизнеса (налоги и квази-налоговая нагрузка) в обмен на осуществление инвестиций и сохранение рабочих мест.

*Материал подготовил:
руководитель направления Белоусов Д.Р.*