

АНАЛИТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ И СТАТЬИ

«НОВЫЕ» ПРЕДПРИЯТИЯ VS «СТАРЫЕ»: В ЧЁМ РАЗЛИЧИЯ?

А.Е. Батяева

DOI: 10.20542/2307-0390-2019-4-3-16

**Аннотация:** Статья посвящена новой для российской проблематики теме: сравнению деятельности предприятий, которые ведут свою историю с советского периода, с компаниями, которые были созданы после начала рыночных реформ. Сопоставление делается по широкому спектру показателей – входящие и выходящие цены, выпуск, занятость, зарплата, запасы готовой продукции, портфель заказов, рентабельность, финансовое положение, взаимодействие с банками – и охватывает период с 2006 по первую половину 2019 года. Отдельно выделяются вопросы, связанные с уровнем понимания и одобрения экономической политики компаниями двух групп.

**Ключевые слова:** Россия; промышленность; промышленные предприятия; вновь созданные компании; показатели хозяйственной деятельности; цены; выпуск; занятость; заработная плата; портфель заказов; запасы готовой продукции; рентабельность; финансовое положение; банковский кредит; экономическая политика.

A.E. Batyayeva

"New" enterprises vs. "old": what are the differences?

**Abstract:** The article is devoted to a new subject for Russian research: comparing the performance of enterprises which trace their history back to the Soviet period with companies that were established after the beginning of market reforms. The comparison is made on a wide range of indicators – input and output prices, output, employment, wages, stocks of finished goods, order-book level, profitability, financial state, relations with banks – and covers the period from 2006 to the first half of 2019. Special attention is paid to the level of understanding and approval of economic policy by companies of the two groups.

**Keywords:** Russia; industry; industrial enterprises; newly established enterprises; business performance indicators; prices; output; employment; wages; order-books; stocks of finished goods; profitability; financial state; bank loan; economic policy.

**Please note:** Full text of the article in English can be found in "The Russian Economic Barometer", which is available on the IMEMO website (see the link below)\*.

За почти 30 лет рыночных преобразований появилась, постепенно расширилась и стала довольно заметной группа новых компаний, которые не существовали в советский период, не проходили через процесс приватизации, не были «отягощены» прошлым. Свою деятельность они начали с нуля в «новое» время. Данные опросов Российского экономического барометра (РЭБ) дают уникальную возможность сравнить деятельность «старых» компаний, независимо от того прошли они или нет через приватизацию, есть в них

Батяева Александра Евгеньевна – старший научный сотрудник Центра по изучению переходной экономики Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук

\* [http://www.imemo.ru/jour/REBQUE/index.php?page\\_id=1022](http://www.imemo.ru/jour/REBQUE/index.php?page_id=1022)

доля государственной собственности или нет, с «новыми», вновь созданными предприятиями. Есть ли существенные различия в поведении производителей двух групп? Если есть, то с чем они связаны? «Довлеет» ли прошлое над первыми и «бурлит ли молодая кровь» у вновь созданных компаний? Привносят ли молодые производители какие-то новые, не свойственные старым, тенденции в общий поток хозяйственной жизни? Кто из них более успешен в текущих условиях? Что дает бóльшие преимущества: опыт, возраст, наработанные связи или новые идеи, возможность выбора, отсутствие накопленных ранее проблем?

Для формирования подгрупп мы воспользовались вопросом об отношении обследованных предприятий к приватизации. В качестве ответов респондентам предлагались четыре варианта: (1) приватизация не проводилась, (2) проведена, (3) изначально частное предприятие, (4) другое. Для наших целей третья группа – изначально частные предприятия – сравнивалась со всеми остальными. Респонденты, которые не ответили на этот вопрос, были исключены из анализа. Вопрос об отношении к приватизации появился в обследованиях РЭБ с февраля 2003 года и задается ежемесячно. В настоящем материале были использованы данные с 2006 по первую половину 2019 года.

### Какова доля изначально частных предприятий в выборке РЭБ?

Подавляющее большинство предприятий в выборке РЭБ с 2006 по 2019 годы ожидаемо относились к тем, где приватизация уже была проведена. В среднем их доля составила 74% с тенденцией к понижению (с 80% в 2006 до 65% к 2019 году, Таблица 1). Доля изначально частных компаний в среднем за весь период наблюдений была около 16%, соответственно, с тенденцией к повышению (с 11% в 2006 году до 23% в 2019). Относительно устойчивое число компаний вообще не проводили приватизацию – около 8%, и еще около 3% выбрали вариант ответа «другое».

Таблица 1.

Распределение предприятий выборки РЭБ по отношению к приватизации, доля предприятий, %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*	В среднем 2006-2019
Приватизация не проводилась (1)	8	8	8	6	7	9	8	9	8	6	5	3	10	9	8
Приватизация проведена (2)	80	77	76	77	75	72	75	73	71	72	70	70	68	65	74
Изначально частное предприятие (3)	11	13	14	13	14	16	16	17	20	18	23	26	21	23	16
Другое (4)	2	2	2	4	4	3	2	3	2	3	2	2	3	5	3
Сумма строк (1), (2) и (4), т.е. доля всех предприятий, которые НЕ являлись изначально частными	89	87	86	87	86	84	84	83	80	82	77	73	79	77	84

\*Здесь и далее данные за 2019 год – данные за первую половину 2019 года

Как отмечалось выше, для целей настоящего анализа мы выделили две группы предприятий: изначально частные (будем их условно называть «новые» предприятия) и все остальные (условно, «старые»), т.е. те, которые были приватизированы, где приватизация не проводилась, и те, которые в нашем списке предложенных ответов указали пункт «другое». В результате, в 2006 г. доля новых производителей составила 11% против 89% «старых». К 2019 г. соотношение изменилось: «новых» стало уже 23%, а старых – 77%.

## Цены, занятость, заработная плата и производство у предприятий двух групп

Как показывают данные РЭБ, динамика основных показателей хозяйственной деятельности была, в целом, схожа (Таблица 2), однако, некоторые небольшие отличия все-таки можно зафиксировать. Динамика цен на производимую продукцию и динамика заработной платы (6-месячные индексы, квартальные оценки, усредненные по годам) в обеих группах оказались наиболее близкими. За весь рассматриваемый период с 2006 по 2019 г. расхождение в случае цен составило всего 0.1 проц. пункта, а в случае заработной платы – 0.7 пункта. Чуть бо́льшая разница наблюдалась в оценках входящих цен – 1.2 проц. пункта: «старые» компании указывали на относительно более быстрый рост цен на покупаемые товары. Примерно на таком же уровне зафиксированы отличия в динамике занятости – 1.6 проц. пункта. «Новые» предприятия менее активно сокращали занятость по сравнению со «старыми», а в некоторые наиболее благополучные периоды ее наращивали.

Таблица 2.

**Динамика цен, занятости, заработной платы и производства у «старых» и «новых» предприятий, усредненные квартальные оценки результатов деятельности за полугодие, %**

	Цены на продаваемую продукцию (выходящие цены)*		Цены на покупаемую продукцию (входящие цены)*		Зарплата*		Занятость*		Производство*	
	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия
2006	105.8	103.5	106.3	107.3	106.0	104.8	102.0	98.5	105.6	101.7
2007	104.8	105.5	106.8	109.3	108.8	107.8	100.2	99.8	105.8	102.2
2008	103.3	104.5	107.8	109.5	105.8	104.0	96.6	97.3	97.5	98.9
2009	100.0	100.0	102.5	104.0	97.5	97.3	97.0	94.3	98.5	94.4
2010	100.8	102.0	104.0	106.8	102.3	102.0	98.8	97.0	98.5	99.3
2011	102.5	102.8	106.5	108.0	102.3	102.0	100.9	98.6	102.0	98.8
2012	102.8	101.8	104.3	105.0	103.3	102.0	100.2	98.1	100.6	99.2
2013	101.3	102.0	103.5	104.8	102.3	102.3	98.2	96.7	97.9	97.3
2014	102.0	102.8	105.0	106.5	101.5	101.0	98.2	98.0	97.3	97.8
2015	103.8	103.3	107.8	110.5	101.3	100.8	99.0	97.2	101.1	94.7
2016	102.0	102.8	105.3	107.0	100.5	100.3	99.8	97.7	101.2	96.2
2017	101.5	101.3	105.3	103.3	101.8	100.8	99.1	98.1	101.8	96.9
2018	102.0	101.3	105.5	105.5	102.0	100.3	101.3	97.4	98.1	97.6
2019	101.5	101.0	105.0	104.5	101.0	100.0	98.7	99.8	97.8	93.7
2006-2019	102.4	102.5	105.4	106.6	102.6	101.9	99.3	97.7	100.3	97.9

\* Полугодовые индексы, квартальные оценки, усредненные по годам

Различие, которое нам показалось более существенным, – это динамика производства. Полугодовые индексы различаются на 2.4 проц. пункта в пользу «новых» производителей. Вновь созданным компаниям по сравнению со «старой гвардией» удавалось в меньшей мере сокращать и быстрее при благоприятных обстоятельствах наращивать производство. Их показатель полугодовой динамики производства в среднем за весь рассматриваемый период оказался в небольшом плюсе, а у старых предприятий – в минусе. Из четырнадцати лет наблюдений в семи у вновь созданных компаний наблюдался рост производства, в то время как у старых производителей таких периодов было всего два, и то в самом начале – в 2006 и 2007 гг.

Возможно, те отличия, которые мы здесь наблюдаем, связаны с тем, что вновь созданные предприятия сразу возникали в отраслях и направлениях, где условия деятельности были более благоприятными в плане соотношения цен на входящую и выходящую продукцию, потенциального спроса, а излишней занятостью они еще не «обросли» в силу более короткого срока существования. Однако найти ниши, где преимущества очевидны, устойчивы и долговременны в условиях рыночной и поэтому конкурентной экономики не так просто. Об этом свидетельствует рассмотрение еще одного показателя, связанного с динамикой входящих и выходящих цен.

Выше мы сравнивали оценки респондентов в отношении цен на покупаемую и производимую продукцию, сделанные по отдельности, и сами делали выводы о более или менее благоприятном изменении цен. В рамках обследований РЭБ задается прямой вопрос об изменении соотношения цен между покупаемой и продаваемой продукцией за шесть месяцев: в пользу предприятия, не в его пользу, нейтрально или трудно сказать. Как видно из данных РЭБ (Таблица 3, График 1), с 2006 по 2013-2014 гг. вновь созданные компании чаще остальных отмечали, что соотношение входящих и выходящих цен (в течение 6 месяцев) менялось в благоприятном для них направлении. Число компаний, отмечавших благоприятное изменение цен, доходило в этой группе до 45%, а разница по этому показателю с остальной частью выборки составляла до 17 проц. пунктов. Однако, после 2013-2014 гг. это преимущество сошло на нет. Причем отметим, что ухудшение ситуации для «новых» производителей не связано непосредственно с негативными явлениями 2014 года. Отрицательная динамика начала проявляться с 2007 г. и продолжается до сих пор.

Таблица 3.

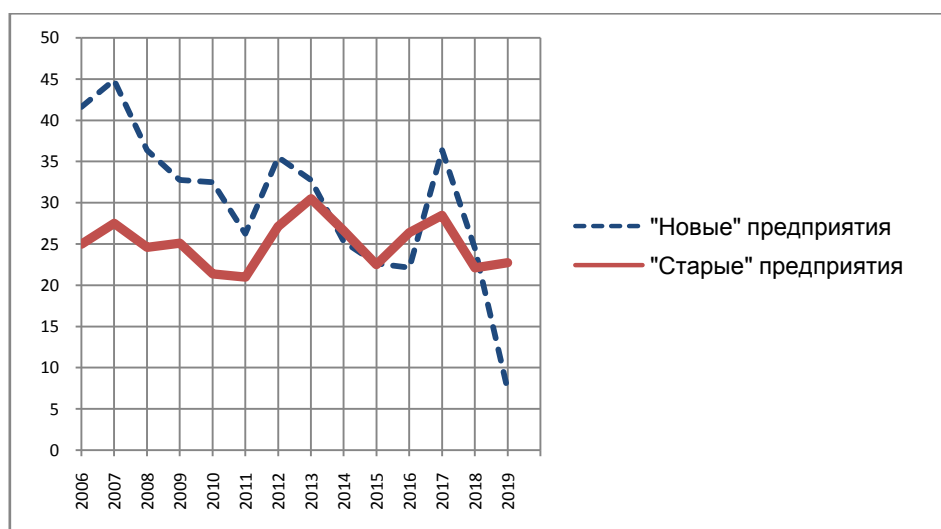
**Изменение соотношения цен за шесть месяцев между покупаемой и продаваемой продукцией у «старых» и «новых» предприятий, доля респондентов, %**

	В пользу предприятия (1)		Не в пользу предприятия (2)		Нейтрально (3)		Трудно сказать (4)		Диффузный индекс* (5)=(1)+1/2(3)	
	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия	«Новые» предприятия	«Старые» предприятия
2006	12	11	25	54	60	29	4	7	42	25
2007	15	11	23	48	61	34	2	8	45	28
2008	15	11	39	57	44	28	3	6	36	25
2009	14	7	40	50	38	37	9	7	33	25
2010	15	6	42	54	35	31	9	9	33	21
2011	8	6	52	55	36	31	4	8	26	21
2012	10	5	27	44	52	45	11	7	36	27
2013	3	11	30	43	61	39	7	7	33	31
2014	3	5	40	43	46	43	12	9	25	27
2015	3	5	50	57	39	35	8	4	23	23
2016	5	7	57	49	34	39	5	6	22	26
2017	16	7	32	47	40	43	12	3	36	29
2018	13	3	55	50	22	39	10	9	24	22
2019	0	6	70	51	15	35	16	9	7	23
2006-2019	10	7	40	50	42	36	8	7	31	25

\* Полугодовые индексы, квартальные оценки, усредненные по годам

График 1.

Изменение соотношения цен за шесть месяцев между покупаемой и продаваемой продукцией у «старых» и «новых» предприятий, диффузный индекс, %



### Заказы, запасы, загрузка производственных мощностей и рабочей силы у «старых» и «новых» производителей

Следующий блок показателей объединен способом оценивания. Отправной точкой для измерения наполненности портфеля заказов, уровня запасов готовой, но не проданной продукции, загрузки производственных мощностей и рабочей силы является нормальный уровень, принимаемый за 100%.

Наши наблюдения не выявили практически никаких различий в уровне загруженности рабочей силы у предприятий двух групп. В среднем за 2006-2019 гг. у вновь созданных компаний она составила 89% против 88% у «старых» производителей (Таблица 4).

Таблица 4.

#### Загрузка мощностей, рабочей силы, запасы готовой продукции и наполненность портфеля заказов у «старых» и «новых» предприятий

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Загрузка производственных мощностей, % от нормального уровня = 100%</b>															
«Новые» предприятия	88	89	82	75	80	82	87	83	80	82	86	83	81	86	83
«Старые» предприятия	77	78	76	64	71	77	78	76	76	73	75	78	77	76	75
<b>Загрузка рабочей силы, % от нормального уровня = 100%</b>															
«Новые» предприятия	96	98	89	82	88	89	94	86	84	87	89	90	89	91	89
«Старые» предприятия	91	93	90	78	87	90	91	88	88	85	86	91	89	86	88
<b>Запасы готовой продукции, % от нормального уровня = 100%</b>															
«Новые» предприятия	64	71	82	85	76	70	74	77	81	77	76	79	92	95	78
«Старые» предприятия	90	89	93	95	91	97	95	97	98	95	91	86	86	84	92
<b>Наполненность портфеля заказов, % от нормального уровня = 100%</b>															
«Новые» предприятия	98	98	85	73	83	88	92	84	81	85	87	89	88	88	87
«Старые» предприятия	86	89	84	69	80	84	83	83	83	79	81	84	81	79	82

Однако совсем другую картину мы наблюдали в отношении загрузки производственных мощностей, которая у «новых» производителей всегда была выше: в среднем на 8 проц. пунктов, 83% против 75%. Вероятно, «старые» производители испытывают определенные неудобства в связи с «накопленным» ранее оборудованием. Даже в самые благоприятные периоды, к которым можно отнести 2007-2008 годы, загрузка производственных мощностей у этих предприятий оставалась ниже 80%, в то время как у вновь созданных приближалась к 90%.

Анализ портфеля заказов двух групп также выявил преимущества у вновь созданных компаний, их портфель оказался в среднем за 2006-2019 гг. выше на 5 проц. пунктов: 87% против 82%. Интересно, что в неблагоприятные периоды, когда спрос падал для всех, заказы у «новых» производителей снижались практически до того же уровня, что и у остальных производителей. Такую картину мы наблюдали в 2009 и 2014 гг. В более благоприятные времена «новым» компаниям удавалось привлечь относительно больше покупателей, их преимущество в наполненности портфеля увеличивалось до 10 проц. пунктов.

Самые большие различия между двумя группами предприятий обнаружились при рассмотрении запасов готовой продукции. В среднем за весь период с 2006 по 2019 г. этот показатель был у вновь созданных предприятий на 14 проц. пунктов ниже: 78% против 92%. Как видно из полученных данных, у обеих групп компаний запасы всегда оставались ниже нормы, никто не допускал перепроизводства. Однако, у «новых» компаний в начале рассматриваемого периода запасы значительно отклонялись от нормы (до -35 пунктов), затем начали расти. При этом, начиная с 2014 года, запасы начали снижаться во второй группе компаний. В результате, в последние полтора года – 2018 и первая половина 2019 – запасы готовой продукции у «новых» производителей превысили аналогичный показатель у «старых» производителей.

Несмотря на большую разницу в запасах, которую мы наблюдали в течение длительного времени, с большой вероятностью, она постепенно исчезнет. Увеличение срока жизни компаний, которое неизбежно происходит в группе вновь созданных производителей (которые не прошли через приватизацию, не были «обременены» прошлым, но всё равно обрастают своей хозяйственной историей, покупают оборудование, нанимают людей, сталкиваются со сложностями, связанными с неизбежными периодами снижающегося спроса, сокращения производства) постепенно выровняет уровень запасов у предприятий обеих групп.

### **Инвестиционная деятельность «старых» и «новых» производителей**

Интенсивность инвестиционной деятельности у предприятий двух групп оказалась примерно одинаковой: каждый месяц около 60% компаний обеих групп в течение рассматриваемого периода закупали оборудование. Среди «новых» производителей этот показатель был более вариативным (возможно, это связано с тем, что эта группа меньше по числу компаний), но средние значения разошлись всего на 1 проц. пункт (Таблица 5).

С 2007 г. в рамках обследований РЭБ задаются вопросы о наличии у производителей нового, установленного в течение последнего года, оборудования и о его загрузке. В этом отношении у вновь созданных компаний наблюдались некоторые преимущества, они чаще отмечали, что у них есть новое оборудование: в 73% случаях против 66% среди «старых» производителей, и загрузка его у них была выше: 73% против 67% (Таблица 5).

Таблица 5.

**Инвестиционная деятельность «старых» и «новых» предприятий**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Доля инвестиционно-пассивных в течение одного месяца предприятий (оборудование не закупалось и не закупается), %</b>															
«Новые» предприятия	29	24	30	41	56	38	37	33	36	44	60	51	30	37	<b>39</b>
«Старые» предприятия	33	30	33	48	43	39	36	35	39	40	42	35	39	43	<b>38</b>
<b>Доля предприятий, у которых есть новое оборудование (установленное в течение последнего года), %</b>															
«Новые» предприятия	-*	79	63	76	69	75	76	89	73	69	53	68	75	85	<b>73</b>
«Старые» предприятия	-*	72	69	60	60	58	64	69	69	70	72	66	65	59	<b>66</b>
<b>Загрузка нового оборудования, % от нормального уровня</b>															
«Новые» предприятия	-*	76	67	72	79	73	66	75	73	78	77	79	70	63	<b>73</b>
«Старые» предприятия	-*	70	69	56	61	68	67	63	63	66	66	74	72	70	<b>67</b>

\*В 2006 году обследование по этому вопросу не проводилось.

Несмотря на то, что «новые» производители довольно интенсивно инвестируют, в большей мере «вооружены» новым оборудованием, и оно у них в большей мере загружено, более четверти из них – 27% – испытывают недостаток производственных мощностей относительно ожидаемого в течение 12 месяцев спроса. Среди «старых» предприятий таких – всего 7% (Таблица 6).

Как мы уже говорили выше, есть основания предполагать, что новые производства организовывались в наиболее перспективных направлениях. Тем не менее, 14% из обследованных нами «новых» компаний указали, что у них имеется избыточное оборудование относительно ожидаемого в течение ближайшего года спроса. Среди «старых» производителей этот показатель в два раза выше – 30%.

Таблица 6.

**Избыточность и недостаточность производственных мощностей у «старых» и «новых» предприятий**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Доля предприятий с избыточными производственными мощностями относительно ожидаемого в течение 12 мес. спроса</b>															
«Новые» предприятия	7	11	13	29	8	5	15	14	8	8	10	18	30	16	14
«Старые» предприятия	36	28	32	44	34	28	31	26	26	28	34	26	22	15	30
<b>Доля предприятий с недостаточными производственными мощностями относительно ожидаемого в течение 12 мес. спроса</b>															
«Новые» предприятия	38	35	15	20	27	34	35	28	25	28	28	24	14	24	27
«Старые» предприятия	13	14	7	8	7	8	9	7	6	5	6	5	1	2	7

**Рентабельность производства у «старых» и «новых» производителей**

Тот факт, что новые предприятия открываются в наиболее привлекательных сферах, подтверждается и анализом структуры производства (Таблица 7). Вновь созданным компаниям удастся поддерживать более низкую долю убыточной продукции в выпуске<sup>1</sup> и поддерживать более высокие показатели ее окупаемости. Так у «новых» производителей

<sup>1</sup> Отметим, что сам факт наличия убыточной продукции является для фирм совершенно нормальным, рутинным элементом их хозяйственной жизни. «Слишком новая», не вышедшая на нужные показатели, «слишком старая» продукция, еще окончательно не ушедшая из производства, непредвиденные колебания цен, управленческие ошибки и множество других причин могут приводить к тому, что появляется убыточная продукция. Другое дело, что предприятия стараются ее удерживать под контролем и всячески минимизировать.

убыточная продукция в среднем за весь рассматриваемый период составляла около 8% против 13% у «старых» производителей, а ее окупаемость у них была 78% против 74% во второй группе. Такое же существенное различие наблюдается и в доле прибыльной продукции: 74% у «новых» производителей против 66% у «старых». Цены на прибыльную продукцию (измеряемые в процентах от издержек, затраченных на ее производство, и принимаемых за 100%) также оказались выше у вновь созданных компаний: 114% против 111%.

Рассчитанный на основе приведенных данных общий показатель рентабельности<sup>1</sup> не только в среднем оказался выше у вновь созданных компаний (8.6% против 3.9%), но и в течение всего рассматриваемого периода, за почти 14 лет, всегда был выше (Таблица 7, График 2). Преимущество в этом отношении вновь созданных компаний перед «старыми» с 2006 по 2018 гг. составляло от 2 до почти 8 проц. пунктов. Вместе с тем отметим, что в первой половине 2019 г. рентабельность предприятий обеих групп практически сравнялась и составили около 5%.

Таблица 7.

**Доля убыточной и прибыльной продукции, цены на нее и рентабельность производства у «старых» и «новых» предприятий**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Доля убыточной продукции в производстве, %</b>															
«Новые» предприятия	12	8	9	14	17	9	6	6	4	4	7	5	9	6	<b>8</b>
«Старые» предприятия	14	13	12	18	18	16	13	11	11	12	12	9	11	9	<b>13</b>
<b>Степень самокупаемости убыточной продукции, %</b>															
«Новые» предприятия	75	75	77	83	81	75	79	80	81	74	76	81	81	67	<b>78</b>
«Старые» предприятия	78	76	76	74	75	73	75	74	74	71	76	72	68	74	<b>74</b>
<b>Доля прибыльной продукции в производстве, %</b>															
«Новые» предприятия	69	80	68	60	78	75	72	75	73	82	80	75	70	74	<b>74</b>
«Старые» предприятия	68	65	68	63	63	63	66	71	74	66	66	67	56	69	<b>66</b>
<b>Цена прибыльной продукции, % от издержек на ее производство</b>															
«Новые» предприятия	114	115	114	111	117	117	117	115	112	113	116	115	111	110	<b>114</b>
«Старые» предприятия	111	111	111	111	111	111	112	111	111	111	112	110	109	110	<b>111</b>
<b>Рентабельность производства, %</b>															
«Новые» предприятия	6.7	10.0	7.5	4.2	10.0	10.5	11.0	10.1	8.0	9.6	11.1	10.3	6.0	5.4	<b>8.6</b>
«Старые» предприятия	4.4	4.0	4.6	2.3	2.4	2.6	4.7	5.0	5.3	3.8	5.0	4.2	1.5	4.6	<b>3.9</b>

<sup>1</sup> Рентабельность рассчитывается по формуле

$$P = Q_{loss} * P_{loss} + Q_{profit} * P_{profit} + (Q - Q_{loss} - Q_{profit}) * P_0, \text{ где}$$

$P$  – рентабельность,

$Q_{loss}$  – доля убыточной продукции в общем объеме выпуска, %;

$Q_{profit}$  – доля прибыльной продукции в общем объеме выпуска, %;

$P_{loss}$  – степень окупаемости убыточной продукции, %;

$P_{profit}$  – цена прибыльной продукции, % от издержек на ее производство;

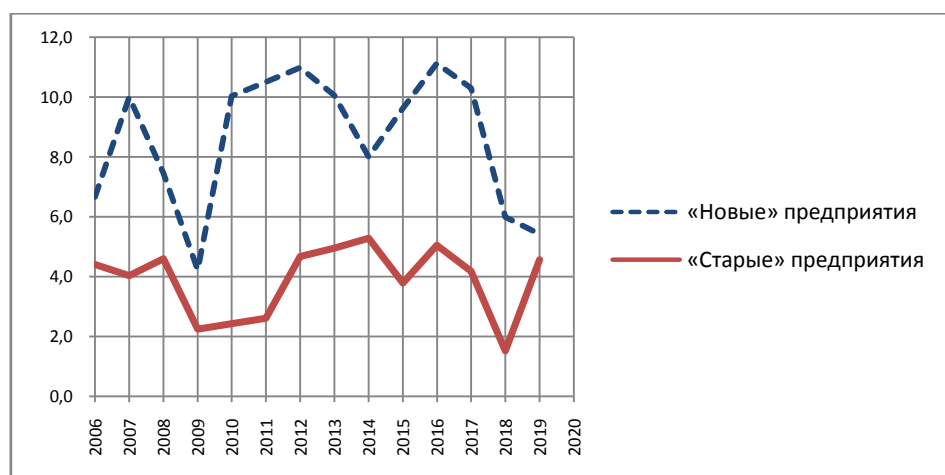
$Q$  – общий объем выпуска компании, принимаемый за 100%;

$P_0 = 1$ .



График 2.

**Рентабельность производства  
у «старых» и «новых» предприятий, %**



**Финансовое положение «старых» и «новых» производителей**

Любопытно, что «старые» и «новые» производители, имея совершенно разную предысторию, не так значительно различаются по своему финансовому положению. Так доля финансово благополучных производителей, оценивающих финансовую ситуацию своих предприятий как хорошую или нормальную, в 2006-2019 гг. составила 71% в группе «новых» предприятий и 70% среди «старых» (Таблица 8).

Примерно такая же однородная картина наблюдалась и при рассмотрении вероятности банкротства. В течение одного-двух лет ее сочли реальной (в среднем за рассматриваемый период) 8% «новых» производителей и 7% «старых». Нереальной ее посчитали 46 и 51% компаний, соответственно. Отметим, что изменения внутри периода и в отношении оценок финансового положения, и в случае вероятности банкротства также происходили практически синхронно.

Таблица 8.

**Финансовое состояние «старых» и «новых» предприятий**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Доля предприятий в хорошем и нормальном финансовом положении, %</b>															
«Новые» предприятия	84	86	64	54	66	68	79	64	57	65	76	70	81	82	71
«Старые» предприятия	72	76	67	48	65	70	75	73	70	67	73	77	78	74	70
<b>Доля прибыльных компаний по результатам 6 мес., %</b>															
«Новые» предприятия	55	69	54	35	42	52	70	53	54	62	51	51	51	54	54
«Старые» предприятия	55	57	58	37	42	44	51	50	45	44	40	50	42	46	47
<b>Доля убыточных компаний по результатам 6 мес., %</b>															
«Новые» предприятия	14	8	12	33	30	18	7	4	8	11	12	10	9	4	13
«Старые» предприятия	21	19	18	36	34	26	17	16	19	22	29	24	21	18	23
<b>Доля предприятий, оценивающих угрозу банкротства в предстоящие 1-2 года как реальную, %</b>															
«Новые» предприятия	4	0	8	13	11	10	4	10	14	17	7	3	4	0	8
«Старые» предприятия	6	4	6	15	8	9	7	10	6	7	4	7	4	2	7
<b>Доля предприятий, оценивающих угрозу банкротства в предстоящие 1-2 года как нереальную, %</b>															
«Новые» предприятия	53	66	62	28	39	48	45	50	42	33	46	41	46	54	46
«Старые» предприятия	54	55	49	39	48	50	47	49	45	48	52	65	63	53	51

Некоторые различия были зафиксированы только при анализе доли прибыльных и убыточных производителей среди предприятий двух групп. В этом случае мы наблюдали довольно стабильное преимущество «новых» компаний перед «старыми». Так в среднем за весь рассматриваемый период доля прибыльных производителей среди «новых» предприятий составила 54% против 47% среди «старых» (+7 проц. пунктов), а доля убыточных – 13% против 23% (-10 пунктов). Наиболее «плотное» сближение показателей наблюдалось в 2009 и 2017 гг.

### Взаимодействие с банками «старых» и «новых» производителей

Близкие оценки финансового положения предприятий, вероятно, являются причиной незначительных различий в отношении взаимодействия с банками. В первую очередь, мало различаются ставки по кредитам. До 2013 г. средняя ставка была выше у «новых» производителей, начиная с 2014 г. – у «старых», но, в целом, они всегда были примерно на одном уровне, различаясь примерно на 1 проц. пункт.

Обе группы предприятий демонстрировали тенденцию к «самоизоляции» от банковских кредитов. Так в обеих группах росло число предприятий, которые не планировали получать банковский кредит в течение месяца. После 2014 г. число таких респондентов стало возрастать, особенно быстро этот процесс шел среди «новых» производителей. В результате, при средних показателях в 30% среди вновь созданных компаний и 24% среди «старых» производителей за весь период с 2006 по 2019 гг., в 2019 г. эти цифры составили 50 и 33%, соответственно (Таблица 9).

Если перейти от показателей, связанных с получением кредитов, к показателям наличия/отсутствия банковской задолженности, то здесь наблюдалась похожая картина, хотя и чуть менее выраженная. Средние показатели за весь период практически не различаются и говорят о том, что около 40% производителей обеих групп не имели банковской задолженности. Однако в группе «старых» производителей доля предприятий без задолженности стабильна, начиная с 2009 г., а среди вновь созданных компаний она продолжала расти. В первой половине 2019 г. (напомним, что данный показатель измеряется ежемесячно) доля компаний без банковских долгов в этой группе составила 61%.

Таблица 9.

#### Показатели взаимодействия с банками «старых» и «новых» предприятий

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Доля предприятий, у которых задолженности банкам нет и не будет, %</b>															
«Новые» предприятия	24	22	30	35	26	39	39	42	51	61	47	53	56	61	41
«Старые» предприятия	31	32	32	39	43	40	45	38	38	42	39	44	35	39	38
<b>Доля предприятий, которые не планируют получать кредит в банке в течение месяца, %</b>															
«Новые» предприятия	15	16	21	28	34	33	26	30	21	34	35	40	45	50	30
«Старые» предприятия	21	18	22	28	27	26	23	24	24	24	22	25	32	33	24
<b>Ставка кредита, % годовых</b>															
«Новые» предприятия	13	11	14	16	14	13	12	11	11	13	12	10	10	11	12
«Старые» предприятия	12	11	12	15	13	11	11	12	12	15	14	11	10	9	12
<b>Число банков, кредитующих ваше предприятие, за последние полгода составило</b>															
«Новые» предприятия	1.5	1.6	1.5	1.5	1.1	1.1	1.1	1.0	0.9	0.9	1.2	1.4	0.9	0.6	1.2
«Старые» предприятия	1.8	1.8	1.7	1.5	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.5
<b>Максимальная ставка процента (в годовом исчислении), по которой еще имело бы смысл взять банковский кредит на 2-3 года для капитальных вложений</b>															
«Новые» предприятия	8.0	7.5	8.8	9.5	9.1	8.5	8.5	7.7	7.8	8.3	8.4	7.6	6.6	6.6	8.1
«Старые» предприятия	6.7	7.1	7.7	8.3	7.7	7.2	7.5	7.6	7.6	9.1	7.6	6.8	5.9	5.5	7.4

Значительное число предприятий без задолженности перед банками и не имеющих планов получать кредиты, естественно, привело к сокращению числа кредитуемых предприятия банков. Среди «старых» производителей оно уменьшилось с 1.8 в 2006 г. до 1.4 в 2019, а для «новых» производителей – с 1.5 до 0.6. Трудно сказать, в какой мере самоизоляция от банковского сектора выгодна или благоприятна для промышленных предприятий, но, очевидно, что это не совсем хорошо для самих банков. Мы уже отмечали выше, что, в целом, вновь созданные производители демонстрировали более высокий уровень рентабельности и именно они в большей степени отказываются от кредитов. С учетом того, что группа «новых» производителей, в нашей классификации не состоит из совсем молодых, только созданных (такие вообще не попадают в нашу выборку) и потому высоко-рискованных для кредитования компаний, получается, что банки «недополучают» перспективных заемщиков.

Кроме расчета рентабельности на основе данных о ценах и структуре выпуска (как было сделано выше), в рамках опросов РЭБ собираются и другие данные, характеризующие эффективность производства, окупаемость вложений. Одним из таких косвенных показателей является максимальная ставка процента, по которой еще имело бы смысл взять банковский кредит на 2-3 года для капитальных вложений. За четырнадцать лет только один раз – в 2015 г. – она оказалась выше у «старых» производителей. Во все остальное время «новые» компании потенциально были готовы платить выше остальных за кредиты для капитальных вложений. Это еще раз подтверждает тот факт, что наиболее перспективные компании часто оказываются вне кредитного рынка.

### **Отношение «старых» и «новых» компаний к экономической политике правительства**

Интересные результаты были получены при рассмотрении показателей, связанных с уровнем понимания и одобрения экономической политики правительства. В среднем за весь рассматриваемый период около трети респондентов обеих групп отмечали, что они понимали или в основном понимали политику правительства. Уровень понимания колебался, но изменения происходили более или менее синхронно в обеих группах. Доля непонимающих (полностью или в основном) различалась чуть больше: разница составила с 2006 по 2019 гг. 5 проц. пунктов (32% среди «новых» компаний и 27% среди «старых», Таблица 10). Отметим, что и в ситуации понимания, и в ситуации непонимания мы наблюдали большую вариативность показателя среди «новых» компаний, что в основном объясняется их меньшим числом.

Значительно большие различия были зафиксированы при рассмотрении показателей одобрения и неодобрения экономической политики правительства. Полностью или в основном одобряли политику правительства за весь рассматриваемый период только 10% «новых» производителей. Среди «старых» компаний таковых было 18%. Не одобряли, соответственно, 38 и 29% респондентов, соответственно. Число не одобряющих политику правительства не только в среднем было выше среди «новых» компании, оно всегда, без исключений, было выше. Такая же картина наблюдается и при рассмотрении согласных с экономической политикой, проводимой властями. Независимо от колебаний, которые неизбежно происходили за такой длительный срок, число одобряющих политику правительства среди «новых» предприятий всегда было ниже. Полученные данные однозначно свидетельствуют о значительно большей оппозиции экономическим властям со стороны «нового», рожденного в постсоветский период бизнеса. Предприятия, ведущие свою историю из более отдаленного прошлого, менее критичны в отношении властей.

Таблица 10.

**Понимание и одобрение экономической политики правительства  
«старыми» и «новыми» предприятиями**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Доля предприятий, которые на вопрос «ПОНЯТНА ли вам экономическая политика правительства за последние 3-4 месяца?» ответили «ДА» или «В ОСНОВНОМ ДА», %</b>															
«Новые» предприятия	33	38	31	26	40	39	25	20	28	35	41	42	26	25	32
«Старые» предприятия	37	39	38	27	34	24	30	29	35	35	36	43	36	32	34
<b>Доля предприятий, которые на вопрос «ПОНЯТНА ли вам экономическая политика правительства за последние 3-4 месяца?» ответили «В ОСНОВНОМ НЕТ» или «НЕТ», %</b>															
«Новые» предприятия	29	25	33	48	26	39	43	46	29	25	25	22	28	25	32
«Старые» предприятия	23	23	26	37	26	32	25	26	28	30	30	23	26	23	27
<b>Доля предприятий, которые на вопрос «ОДОБРЯЕТЕ ли вы экономическую политику правительства за последние 3-4 месяца?» ответили «ДА» или «В ОСНОВНОМ ДА», %</b>															
«Новые» предприятия	13	11	10	8	11	6	9	2	16	15	22	18	3	0	10
«Старые» предприятия	21	25	22	12	17	9	11	13	19	22	23	25	24	19	18
<b>Доля предприятий, которые на вопрос «ОДОБРЯЕТЕ ли вы экономическую политику правительства за последние 3-4 месяца?» ответили «В ОСНОВНОМ НЕТ» или «НЕТ», %</b>															
«Новые» предприятия	35	31	25	44	42	52	51	44	40	41	31	32	31	32	38
«Старые» предприятия	32	30	28	37	29	35	29	31	25	27	25	23	26	31	29

В блоке вопросов о понимании и одобрении экономической политики в обследованиях РЭБ задается вопрос о том, что важнее для российской экономики: замедлить инфляцию или стимулировать производство. В период с 2006 по 2019 г. 14% «новых» производителей считали более важным замедлить инфляцию и 76% из них полагали более необходимым стимулировать производство. Среди «старых» компаний таковых было 10 и 77%, соответственно (Таблица 11). Как видим, оценки довольно схожи и, как и ранее, они более вариативны в более малочисленной группе, т.е. среди «новых» производителей. Тем не менее, можно отметить, что в данном случае колебания имеют некоторый тренд. Если приоритеты «старых» производителей более или менее стабильны, то «новые» компании с годами все чаще обращали внимание на необходимость замедления инфляции. В 2006 г. всего 6% из них отметило этот пункт, а в 2019 – уже 39%<sup>1</sup>. В 2006 г. 90% новых предприятий говорили о необходимости стимулировать производство, а к 2019 г. их число сократилось до 52%.

Таблица 11.

**Приоритеты экономической политики: замедление инфляции  
или стимулирование производства в оценках «старых» и «новых» предприятий**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2006-2019
<b>Доля предприятий, которые на вопрос «что сейчас важнее для российской экономики: замедлить инфляцию или стимулировать производство?» выбрали «ЗАМЕДЛИТЬ ИНФЛЯЦИЮ», %</b>															
«Новые» предприятия	7	11	24	13	10	13	10	12	12	12	14	12	21	39*	14
«Старые» предприятия	8	9	17	8	9	12	11	14	12	12	10	8	4	7	10
<b>Доля предприятий, которые на вопрос «что сейчас важнее для российской экономики: замедлить инфляцию или стимулировать производство?» выбрали «СТИМУЛИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО», %</b>															
«Новые» предприятия	90	85	72	84	88	82	84	77	71	70	68	75	58	52	76
«Старые» предприятия	85	84	73	84	77	75	77	71	72	73	75	80	78	81	77

\* См. ссылку 1 внизу страницы.

<sup>1</sup> Отметим, что значение 39% получено на ограниченном периоде наблюдений и в дальнейшем будет скорректировано с учетом данных за весь 2019 год. Тем не менее, указанная тенденция, возможно, чуть менее ярко выраженная, наблюдается. Увеличение показателя с 7 до 21% (2018 г.) тоже существенно.

## **Основные характеристики «старых» и «новых» предприятий**

В целом, «новые» предприятия были в полтора-два раза меньше «старых» по числу занятых. Средняя численность работников в этой группе составила в 2006-2019 гг. около 400 человек против 615 среди «старых» производителей. Зарплаты в обеих группах мало различались, в среднем за весь период составили 17-18 тыс. руб. В 2018 г. (последний полный год, который мы рассматривали) – около 28 тыс. руб. Отраслевая структура по нашей выборке между двумя группами производителей, в целом, была схожа. В 2018-2019 гг. максимальные различия наблюдались в химической (17% среди «новых» против 4% среди «старых» производителей), пищевой (18% против 6%) отраслях, среди производителей легкой промышленности (3% против 13%) и стройматериалов (2% против 12%).

\* \* \*

1. По мере того как начало рыночных реформ все более отдаляется в прошлое, растет доля предприятий в промышленности, которые были созданы в «новое» время. Их число увеличивается и в нашей выборке оно в последние годы составило около четверти компаний. У вновь созданных предприятий можно выявить черты как схожие, так и различные с основным массивом производителей.
2. Близкими оказались полугодовая динамика цен на производимую продукцию и заработную плату. Вероятно, это свидетельствует о том, что условия, в которых действуют производители обеих групп, являются примерно схожими. «Новым» производителям приходилось, так же как и всем остальным, ориентироваться на цены, продиктованные рынком.
3. Некоторые преимущества «новых» предприятий обнаружилось в оценках закупаемых товаров. «Старые» производители отмечали чуть более высокие темпы роста закупочных цен. Возможно, к таким результатам привела работа с традиционными партнерами и не такой активный поиск альтернативных поставок, как это, возможно, делают более молодые производители.
4. Различия в динамике физических показателей – занятости и производства – оказались более выраженными. «Новые» компании в меньшей мере сокращали занятость, а в благополучные времена ее наращивали. Но особенно интересно то, что «новые» производители показали лучшую динамику производства. Несмотря на всю сложность и неоднородность рассматриваемого периода, у вновь созданных компаний динамика производства оказалась положительной, а у «старых» производителей – отрицательной. Получается, что «новые» производители являются важным элементом системы, поддерживающим занятость и производство.
5. У «новых» производителей есть преимущества в загрузке производственных мощностей и наполненности портфеля заказов. Кроме того, в рассматриваемый период они были более рентабельными.
6. Инвестиционная активность у обеих групп предприятий была примерно одинаковой. Тем не менее, у «молодых» производителей было больше нового, установленного в течение года оборудования, а его загрузка оказалась выше, чем у традиционных компаний.

7. Более высокая рентабельность производства, бóльшая доля прибыльных среди вновь созданных компаний не привели к их более тесному взаимодействию с банками на кредитном рынке. И даже наоборот, есть тенденция к отдалению «новых» производителей от банковского сектора.
8. «Новые» производители, рожденные уже после начала рыночных реформ, более критично относились к экономической политике правительства, чем традиционные предприятия. Уровень понимания действий властей оказался примерно одинаковым у двух групп, а степень согласия с ними была ниже у вновь созданных компаний. С учетом того, что размеры этой группы неизбежно будут расширяться, а деятельность этих производителей в большей степени способствует более полной занятости и более высоким темпам роста производства (тому, за что экономические власти борются), их чаяния имеет смысл принимать во внимание.