

Немного про последствия девальвации

Прогнозы властей, что падение национальной валюты приведет к повышению конкурентоспособности российских товаров, не сбываются. Работающая в основном на импортном сырье отечественная промышленность от девальвации только проиграла. Первая крупная жертва — «Ижавто». Закупать машинокомплекты для сборки корейской KIA стало нерентабельно. 5 тыс. работников уволены. Аналитики ждут, что будет с ТагАЗом и заводами ОАО «Соллерс», которые работают по аналогичной схеме.

«АвтоВАЗ» также страдает от падения рубля. У него и до планируемой закупки коробки-автомата для «Калины» до 20 процентов деталей — импортные, так что завод не может не повышать цены на машины.

Казалось бы, где возможен рывок после падения рубля, как не в производстве косметики и парфюмерии! Упали доходы населения — наверняка люди обратят внимание на отечественные кремы и масла. Но нет. Какой была доля отечественных компаний на этом рынке объемом более 9 млрд долларов (1/3), такой и остается. Хорошо, что еще не упала. Около 80 процентов сырья, используемого нашими заводами, — импорт. Это значит, что они вынуждены повышать цены на продукцию.

При этом иностранные косметические корпорации имеют больше возможностей для регулирования цен, чем наши. Ведь среди примерно 150 российских производителей доминируют мелкие, которые и до подорожания сырья с трудом выходили на прибыль. А теперь, когда кредит на закупку сырья получить невозможно, они на грани банкротства. Настоящая война разгорается на рынке обуви. Минпромторг РФ предлагает ввести заградительные пошлины на ввоз импортной обуви, повысив ввозную пошлину с 10 до 16 процентов. Российский союз кожевников и обувщиков обратился к премьер-министру Владимиру Путину с открытым письмом, в котором просит увеличить импортные пошлины на все виды готовой обуви.

Резко против этого выступает Национальный обувной союз, который направил письмо Путину с просьбой не повышать пошлины, так как российские производители на 70 процентов используют импортные обувные заготовки и также зависят от зарубежных поставщиков. Они говорят, что девальвация рубля и недоступность кредитов уже

привели к повышению цен на их продукцию. Повышение пошлин приведет, по их мнению, к тому, что на рынок хлынет еще больше нелегальной китайской обуви, а конкурировать с продукцией, в цене которой нет никаких налогов и сборов, невозможно.

Надо учесть, что наши производители конкурируют главным образом не с товарами из стран зоны евро или доллара, а с китайской продукцией. Китайцы же много лет игнорируют увещания американцев и искусно поддерживают низкий курс юаня. С такими проблемами сталкиваются не только российские, но и европейские, и американские производители. Конкурировать с китайскими товарами вообще практически невозможно, как невозможно было в давние времена никакой армии противостоять монгольским ордам. В связи с чем вряд ли сейчас время лукавить и говорить об управляемой девальвации, о помощи российским производителям путем снижения курса рубля.

Рецепты от бизнеса известны. Лучший способ помочь деньгами — не выделять их по малопонятным мотивам тем или иным компаниям или предприятиям, а изымать меньше, в том числе — через те же налоги. Не вводить заградительные пошлины, порождая серый и черный импорт, стимулировать здоровую конкуренцию. Не консервировать отсталые производства неконкурентной продукции государственными финансовыми вливаниями, а тратить эти деньги, например, на развитие инфраструктуры для бизнеса. Не раздувать траты, порождая инфляцию, которая делает невозможным восстановление кредитования, а вводить жесткий режим экономии.