



АППЕТИТ ВО ВРЕМЯ ЕДЫ

С первых же месяцев кризиса задача добиться снижения НДС стала одной из самых насущных для мебельных ассоциаций в самых различных регионах. Она выглядела тем более сложной, что все без исключения правительства тоже находились под прессом резко увеличившихся социальных и общеэкономических обязательств и на сокращение налоговых доходов шли крайне неохотно, если шли вообще. Преуспеть в выполнении поставленной цели удалось лишь немногим ассоциациям, сумевшим представить своим министрам точные математические модели, где доказывалось, что снижение НДС на столько-то процентов аукнется гораздо более значительными поступлениями в казну по итогам индустриального развития. Среди тех счастливых, кому это удалось, были и турецкие мебельщики: в феврале НДС был снижен для их отрасли с 18 процентов до 8, причём рассчитанная ими модель фискальных последствий такой меры полностью подтвердилась возросшими доходами казны от налога с оборота и поступлениями от экспорта. Министры сияли, а мебельщики и подавно, вот что сказал Хамди Эдиль, глава мебельной ассоциации Инегюль: *«Рынок был спасён, мы увидели скачок в заказах, теперь у нас есть основания полагать, что нынешний год*

будет завершён с показателями, превосходящими прошлогодние». Но недаром утверждают, что аппетит приходит во время еды – в середине июля другой видный член ассоциации, Хасан Карчи, поделился со стамбульскими журналистами следующей новостью: *«Нами подсчитано, что снижение KDV (турецкий аналог НДС) до 5% смогло бы ещё более ускорить наш общий выход из рецессии, и в ближайшее время мы намерены представить эти расчёты в министерство»*. Хорошо, когда в мебельных ассоциациях есть способные математики! И в министерствах, разумеется, тоже.



ФУНТЫ, НИТКИ И РУБЛИ



Падение фунта стерлингов к доллару, евро и многим другим мировым валютам было с унынием воспринято консерваторами как знак упадка имперского престижа, но для английских текстильщиков оно стало чем-то вроде глотка живительного кислорода после долгого удушья, вызванного лавиной дешёвых азиатских тканей. *«У нас прочные нитки, лучше которых нет во всём мире, – говорит секретарь текстильной ассоциации ВТМА Рой Уэлсли, – но вдобавок у нас был и прочный фунт, дороговизна которого притягивала сюда конкурентов со всех дешёвых фабрик мира. Теперь фунт вновь работает на наши нитки, а мы вновь работаем на наших замечательных клиентов»*. В числе «замечательных клиентов»

находятся и производители мягкой мебели, сразу воспользовавшиеся ожившим предложением отечественных мебельных тканей высочайшего качества. Последний спад продаж в этом секторе имел место в марте (0,1%), после чего спрос на британскую мягкую мебель начал неуклонно возрастать.

Хотя в России с рублём произошло то же самое, что и с фунтом, но работать на наши нитки он явно не стал: спад их производства достиг к лету более 40%. Ещё в марте объявил себя банкротом крупнейший игрок рынка – альянс «Русский текстиль» (входят 18 предприятий), в мае обанкротилась «Волжская текстильная компания». *«С января по июнь производство снизилось на 44%, – отмечает Ирина Платонова, замдиректора питерского комбината «Красная нить». «Конкуренцию с дешёвым китайским товаром выиграть по определению не можем, – признаёт Екатерина Сеньшова, замдиректора комбината «Советская звезда». – Производство ниток энергоёмкое, требует большого количества воды, газа, электроэнергии, цены на которые взлетели. Один только тариф за установленные мощности вырос в этом году на 37,5%»*. Очевидно, когда тарифы растут, а рубль падает, то эффект от этого сочетания получается противоположным английскому: все «замечательные клиенты» сразу бросаются раскупать китайские нитки.