



# ИЗБРАН НОВЫЙ СОВЕТ ГИЛЬДИИ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ

**В апреле 2015 года новым председателем совета Ассоциации «Гильдия ювелиров России» переизбран Гагик Геворкян, успешно возглавляющий эту общественную организацию на протяжении двух последних лет. Решением членов ассоциации Эдуард Уткин официально избран генеральным директором Гильдии ювелиров России. Общим тайным голосованием был избран новый совет Ассоциации «Гильдия ювелиров России».**



**В новый совет Гильдии ювелиров России вошли:**

**АВАКЯН Грач Саркисович** – ТД «Адамант», г. Москва

**АВДАКУШИН Алексей Игоревич** – ООО «Золотов», г. Кострома

**БЕЛОВ Сергей Валентинович** – Красноярский завод цветных металлов им. Гулидова, г. Красноярск

**БОГДАНОВ Алексей Леонидович** – ООО «НИКА», г. Москва

**БОГОМОЛОВ Сергей Владимирович** – ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада», г. Санкт-Петербург

**БУДНЫЙ Валерий Васильевич** – ООО «РЕСТЭК Jewex», г. Санкт-Петербург

**ГЕВОРКЯН Гагик Гургенович** – Ювелирный дом «Эстет», г. Москва

**ГУМЕРОВ Флун Фагимович** – ЗАО «Алмаз-Холдинг», г. Москва

**ГУТЕРМАН Аркадий Леонидович** – ООО «КоЮЗ Топаз», г. Кострома

**ЗАКИРОВ Константин Анатольевич** – ООО «Национальное достояние», г. Москва

**ЗЫКОВИЧ Людмила Николаевна** – НП «Гильдия ювелиров Южного Урала», г. Челябинск

**КАЛИНИН Вячеслав Викторович** – ФГУП «Московский завод по обработке спецсплавов», г. Москва

**КУНЦЕВ Дмитрий Анатольевич** – ООО Ювелирная группа «Смоленские бриллианты», г. Смоленск

**МАВЛЯНОВ Игорь Рахимович** – ЗАО Торгово-производственная компания «Яшма», г. Москва

**МЕШАЛКИН Владимир Яковлевич** – ООО «Уральский ювелирный оптовый центр», г. Челябинск

**НИКОЛЬСКИЙ Станислав Викторович** – ОАО «Бронницкий ювелир»

**НОВИКОВ Иван Александрович** – ООО «Аквамарин», г. Кострома

**ПЕРЕВАЛОВА Жанна Владимировна** – ЗАО «Интерсильверлайн», г. Кольчугино, Владимирская обл.

**ПОМЕЛЬНИКОВ Алексей Леонидович** – НП «Ассамблея ювелиров Санкт-Петербурга»

**Серов Вадим Авенирович** – ООО Ювелирная компания «585», г. Санкт-Петербург

**СИДОРЕНКО Андрей Юрьевич** – ООО «Столичный ювелирный завод», г. Москва

**СУРКОВ Юрий Васильевич** – ООО «Московский ювелирный завод «Сидан», г. Москва

**ШАПОШНИКОВ Дмитрий Евгеньевич** – ООО МЮЗ «Элит», г. Москва

# ЧТО ЖДЕТ ЮВЕЛИРОВ ЗАВТРА?

**Год российские ювелиры встречают в непростых экономических реалиях**

**Ассоциация «Гильдия ювелиров России» обратилась к руководителям отдельных предприятий отрасли с просьбой прокомментировать текущую ситуацию на ювелирном рынке и оценить риски российских ювелиров в связи с девальвацией рубля.**

## СЛОВО ЭКСПЕРТАМ:

**ГУТЕРМАН А.А., директор ООО «Топаз», г. Кострома:**

«В связи с резким удорожанием сырья сегодня значительно увеличилась отпускная цена на ювелирные изделия (от 30 до 50%). Закономерно, что на фоне падения реальных доходов населения намечается снижение покупательского спроса. А так как возросли процентные ставки по кредитам, считаю падение объемов производства неизбежным. Думаю, все в целом может привести к тому, что ряд ювелирных предприятий могут быть и вовсе закрыты. Мой прогноз: падение объемов производства в натуральном выражении – 20–30%. Это касается и предприятий-производителей, и розничной сети.

Что делать компаниям? Снизить затраты. Государство в данной ситуации может помочь ювелирам – например, сократить срок клеймения до трех дней. Своим коллегам хочу пожелать «флаг в руки» и понимания того, что «стакан наполовину полон, а не наполовину пуст».

**КЕВЧЕНКОВ И. Е., генеральный директор ООО «Русская ювелирная компания № 1», г. Москва:**

«На сегодняшний день на ювелирном рынке нельзя делать никаких резких движений, нужно аккуратно «подтягивать» цены под реально существующую на рынке ситуацию. Доллар скакнул вверх с 30 до 65 рублей, то есть фактически удорожание произошло в два раза. Но богаче в два раза у нас жить люди не стали. Соответственно покупать в два раза дороже наш товар никто не будет. Поэтому нужно изыскивать возможности, внутренние резервы и – продолжать оставаться на рынке.

Происходящие процессы отразятся на различных ювелирных компаниях, думаю, по-разному. Все зависит от того, насколько «закредитована» компания. Кредитная ставка сегодня поднята, и соответственно обслуживать кредит больше 15% в настоящий момент практически невозможно. Тем более что «оборачиваемость» товара очень сильно упала, и золото по цене скакнуло в два раза: с 1100 фактически до 2000 рублей за грамм. Поэтому непросто будет тем предприятиям, которые имеют 50% и более кредитного ресурса. Что касается торговых сетей, то, к сожалению, все большие сетевые имеют точки в арендованных площадях, соответственно арендодатели пытаются все привязываться либо к рублю, либо к доллару, либо к потребительской корзине между долларом и евро. Сегодня удорожание площадей произошло в худшем случае в два раза, в лучшем – кому как повезло.

Большим компаниям, как и любому большому кораблю, будет, на мой взгляд, в новых условиях тяжело. Знаете, как говорят: «Почему погибли динозавры?» – «Потому что, когда им начинали есть хвост, до головы еще это не доходило, и они не понимали, что происходит». Так же и здесь. Маленькие компании более мобильны: где-то скорректируют, где-то будут поскромнее, уберут расходную часть, минимизировав ее по максимуму. А сама ювелирная отрасль никуда не денется – все равно женщины украшать себя будут. Единственное, что хочу сказать в этой связи: на первый план, наверное, больше будут выходить интересные изделия, с оригинальным дизайном, а не просто какая-то массовка. Больше востребованы будут украшения, в которых человек сможет реализовать свою индивидуальность. Это на самом деле позволяет производителям искать на рынке свои ниши. Я думаю, что для российского производителя это неплохо.

Другое дело – компании, которые завозили импорт. Сейчас они предложили такие цены, по которым товар у меня еще стоит на прилавке по прошлому году в закупках. Соответственно купив

у них этот товар сейчас, я что, выходит, должен умножить на два и начать конкурировать сам с собой? Этого делать никто не будет».

**ПОМЕЛЬНИКОВ А. А., владелец и главный художник-модельер фирмы «Ювелирная компания Алексея Помельникова», глава НП «Ассамблея ювелиров Санкт-Петербурга»:**

«Сейчас перед ювелирами встает довольно много вопросов. Сегодня не очень понятно, как работать: «на склад», ожидая, будут ли перспективы? При этом нужно закупать золото и бриллианты, платить людям зарплату, чтобы они делали новые изделия. А где гарантия, что хотя бы через полгода все это будет реализовано? Это, в общем-то, вопрос экономической жизни предприятия.

Положение не просто плохое и хорошее – это полная неизвестность. Времени с новогодней торговли мало прошло, и выводы делать о происходящем рано. Если не знаешь, что делать, то и не нужно, – стоит просто посмотреть и подумать. Мне кажется, такой разговор вполне может быть вынесен на обсуждение на собрании Гильдии ювелиров России».

**КУНЦЕВ Д.А., генеральный директор Ювелирной группы «Смоленские бриллианты», г. Смоленск:**

«Период ажиотажного спроса, когда была возможность приобрести украшения еще по более или менее старым ценам, подстегнул людей к незапланированным тратам (эмоциональным покупкам), когда просто «сливали рубли». Сегодня этот процесс завершен, и, я думаю, мы стоим на пороге существенного снижения спроса, тем более что цены растут.

В первую очередь, на мой взгляд, сократится число магазинов, а те магазины, которые останутся, будут пытаться привлечь покупателей за счет снижения своей маржи, а также станут оказывать давление на арендодателя – в общем, начнут оптимизировать расходы. Тот, кто сможет этого добиться и пережить минимум год, тот из кризиса выйдет.

Проблемы будут у чистых импортеров, особенно у тех, кто привязан к доллару. Евро все-таки по отношению к доллару слабеет, и европейские товары становятся более конкурентоспособными. Менее конкурентоспособными становятся товары из Китая, Индии – стран, откуда идет большое количество бриллиантов либо готовых украшений. Я думаю, что импортерам в этом году придется тяжело, если они не смогут договориться со своими поставщиками.

Государство в этой ситуации, во-первых, могло бы очень помочь стабилизацией курса рубля. 65 или 100 – не важно, главное, чтобы это было стабильно. А второе – нужно сделать все, чтобы кредиты, которые берут ювелиры, были доступными. Для этого нужно снизить ставку Центрального банка и в общем обеспечить приток именно свободных рублей – ликвидности на рынке. Для того чтобы снизились процентные ставки у банков. И ни в коем случае не увеличивать налоговую нагрузку.

Ювелирам нужно действовать очень осторожно: выпускать столько, сколько продал. Не делать резких шагов по развитию сетей – лучше присмотреться к торговым точкам либо контрагентам, которые уже есть. При этом, думаю, нельзя существенно снижать расходы на рекламу, так как в кризис любые панические настроения могут быть перебиты позитивом, но для этого нужно создать «ауру». Конечно, это тяжело, и кажется, что деньги тратятся впустую. Но это не так – нужно правильно выбирать каналы коммуникаций».