

ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА НОВОСЕЛОВА, учредитель и директор компании «Ювелир-опт»: «МЫ НАЧИНАЕМ СПОКОЙНОЕ, НО УВЕРЕННОЕ ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД»



О ЮВЕЛИРНОМ РЫНКЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЛУЧШЕ ВСЕГО МОГУТ РАССКАЗАТЬ ЕГО ДЕЙСТВУЮЩИЕ ИГРОКИ – ОНИ ЗНАЮТ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ «ИЗНУТРИ». А САМЫМИ ОБЪЕКТИВНЫМИ ЭКСПЕРТАМИ ПО ДАННОЙ ТЕМЕ ЯВЛЯЮТСЯ РУКОВОДИТЕЛИ ОПТОВЫХ КОМПАНИЙ – ВЕДЬ ОНИ ТЕСНО ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ С ОДНОЙ СТОРОНЫ, С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ, А С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, С СЕТЯМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА. О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ, РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВА И ТОРГОВЛИ, УСПЕХАХ И ПРОБЛЕМАХ, А ТАКЖЕ О БЛИЖАЙШИХ ПЕРСПЕКТИВАХ МЫ РАССПРОСИЛИ ЛЮДМИЛУ ГЕННАДЬЕВНУ НОВОСЕЛОВУ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «ЮВЕЛИР-ОПТ».

Людмила Геннадьевна, что происходит сегодня на ювелирном рынке Урала? Закончился ли затянувшийся спад, о котором мы с Вами говорили в начале лета?

Могу сказать точно: конечные потребители готовы покупать украшения – и в этом плане кризис закончился. А вот что происходит с ювелирной отраслью в целом, сказать сложно. Ситуация у всех разная. Производители еще не совсем оправившись от кризиса – не все готовы поставлять нужный ассортимент в достаточном количестве, выполнять заказы в срок и т.п. Но все это дело времени: спрос оживает, потребности населения возрастают – это подстегнет производство, заставит предприятия расширять и развивать ассортимент, точно выполнять заказы, быстро реагировать на запросы розницы. И кто первый начнет это делать, тот и будет лучше и увереннее других чувствовать себя на рынке. Так что критическая ситуация закончилась. Мы достаточно долго «топтались» на одном месте, но лето показало, что рост, хоть небольшой, зато уверенный, есть. Поэтому настроение у нас оптимистичное.

А откуда оптимизм? Что происходило на рынке летом и что творится в начале осени?

Лето нас приятно удивило, особенно август. Розница при планировании продаж всегда опирается на показатели предыдущего года. И я могу сказать, что практически все наши клиенты – ювелирные магазины и сети – улучшили показатели продаж 2009 года и перевыполнили планы и в июле, и в августе, и в сентябре. Мало того, в августе начался подъем, хоть и небольшой, но стабильный. Так что можно говорить о том, что в нашем регионе ситуация на ювелирном рынке более или менее налаживается.

Какова сегодня структура потребительского спроса на ювелирные изделия? Что изменилось?

Самый заметный тренд – большой рост популярности изделий из серебра. Два года назад мало кто думал о том, чтобы делать упор на реализацию серебряных украшений, а сегодня серебро заняло большую долю в объемах продаж, оно ее удерживает, пользуется стабильно растущим спросом у покупателей. И не только потребители готовы делать покупки – предприятия готовы поставлять широкий и постоянно обновляемый ассортимент серебряных изделий. Так что есть из чего выбирать, и мне это нравится, ведь серебро уверенно движется вперед.

В золотом сегменте все достаточно стандартно – основную долю продаж составляют изделия стоимостью до 5 тыс. рублей, на втором месте – украшения до 10 тыс. рублей. Все наши розничные партнеры отмечают, что стабильным спросом пользуются ювелирные изделия с бриллиантами. Конечно, их потребление в кризис снизилось, но все равно устойчиво. Чаше всего приобретают драгоценности с одним хорошим бриллиантом. А вот интерес к изделиям с мелкими бриллиантами снизился.

Статистика УГИПН, которую мы проанализировали, свидетельствует, что количество импортных серебряных изделий, поступивших на рынок за девять месяцев 2010, превышает аналогичную цифру полного 2008 года более чем в 10 раз! В регионе действительно такая любовь к зарубежным серебряным драгоценностям?

Нет, это не совсем так. Данные цифры не означают, что импортное серебро стало вдруг пользоваться в регионе огромной популярностью. Они всего лишь отражают тенденцию, о которой я уже говорила, – доля серебряных изделий в продажах увеличилась. А на Урале просто больше компаний-импортеров, завозящих данную продукцию, чем производителей, выпускающих серебряные изделия. Поэтому у нас такая статистика. Компании-импортеры завозили серебро и раньше, просто в последние годы увеличили объемы ввоза. К тому же у нас больше предприятий, которые занимаются производством золотых украшений. А серебряные выпускают в других регионах – например, в Костромской области в Красном-на-Волге. Поэтому там совсем другие цифры. – есть единый российский ювелирный рынок, поэтому статистику нужно анализировать в совокупности по стране. Отечественные производители также серьезно увеличили объемы производства и продаж серебряных украшений.

Про особенности ассортимента мы уже поговорили, про цены тоже... Скажите, а изменилось ли что-то в условиях работы производителей с клиентами?

Условия работы стали более гибкими – и сегодня это не просто слова. Ситуация на рынке быстро меняется. Например, цена на золотые изделия зависит от стоимости материала, а цена на золото постоянно меняется. В сентябре она выросла на 100 долларов за унцию! Это очень большой рост. Я считаю, что в такой ситуации оптовые и розничные компании должны активно взаимодействовать с заводами, находить общий язык. И слова «гибкая система работы» обозначают сегодня не только и не столько взаимную лояльность, сколько более тесное взаимодействие между производителями и конечными продавцами. Если цены на золото растут, мы все это понимаем, и никто в торговой цепочке не заинтересован в разорении производителя. Взаимодействие производителей с оптовым звеном и розничными сетями за время кризиса усилилось, а взаимопонимание – возросло. В результате отношения укрепились, а кредит взаимного доверия вырос.

Не за горами осенние екатеринбургские ювелирные выставки. Как Вы к ним готовитесь?

Екатеринбургские экспозиции – это наши домашние выставки. И здесь мы должны быть на высоте. Также мы стараемся достойно предста-



вить всех наших производителей-партнеров – красиво и широко демонстрируем на своем стенде ассортимент каждого из них. Конечно, покупатели могут просто приехать к нам в офис, но нам приятно их чем-то удивить на выставке. К каждой экспозиции мы стараемся привезти новинки, показать новые товарные группы, расширить и обновить ассортимент. Особый упор на ноябрьских выставках мы делаем на новогодний ассортимент – все магазины уже готовятся к этому празднику, активно делают заказы. Даже те, кто не закупает на самой выставке, на следующей неделе обязательно приходят в офис, чтобы приобрести необходимую продукцию. Для нас екатеринбургские ювелирные выставки – это своеобразный смор, возможность показать себя своим клиентам, чтобы они гордились нами как партнерами, чтобы они видели, какой уровень продвижения мы предоставляем, какое место занимаем в регионе.

В этом году у нас одновременно проходит две выставки – «Урал Ювелир» и JUNWEX. Вторая выставка – JUNWEX – в прошлом году показала себя как хорошая розничная площадка. Она проводилась в центральном районе города, там было больше конечных потребителей, которые совершали дорогие покупки. А «Урал Ювелир» – это серьезная оптовая ярмарка, сюда приезжают наши оптовые клиенты, чтобы посмотреть, что мы приготовили к новогодним праздникам. Они выбирают товары, делают заявки и в конце ноября – начале декабря уже получают товары и находятся в полной готовности к новогодней торговле.

И в заключение – Ваши прогнозы на будущее и планы по развитию Вашей компании.

По поводу прогнозов – я считаю, что мы начинаем спокойное, но уже уверенное движение вперед. Наши клиенты – розница – хотят чего-то нового, интересного, и мы должны им это предлагать. Конечно, нужно быть аккуратными, грамотно оценивать ситуацию и взвешенно подходить к решению всех возникающих вопросов. Мы должны предлагать новые изделия во всех направлениях, потому что рынок уже соскучился, всем хочется новинок, интересных коллекций, все устало от кризиса. Поэтому я думаю, что вот так уверенно с новыми предложениями, в тесном взаимодействии между торговлей и производством мы и будем двигаться вперед. ■

*Беседовала Юлия Новикова,
главный редактор журнала «Навигатор ювелирной торговли»*



Ювелир-опт

ООО «Ювелир-опт»

г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 74, 15-й этаж
Тел. (343) 379-99-92
info@j-opt.ru
www.j-opt.ru