

НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ ГОДА УХОДЯЩЕГО И ПОПЫТКА ДАТЬ ПРОГНОЗ НА СЛЕДУЮЩИЙ, 2011 ГОД



КАК ДАВНО ИЗВЕСТНО, ДАВАТЬ ПРОГНОЗЫ – ДЕЛО НЕБЛАГОДАРНОЕ. НАША ЖИЗНЬ МЕНЯЕТСЯ НАСТОЛЬКО БЫСТРО, НА РАЗВИТИЕ СОБЫТИЙ ДЕЙСТВУЕТ ТАК МНОГО НЕЗАВИСИМЫХ ФАКТОРОВ, ЧТО ДАТЬ ТОЧНЫЙ ПРОГНОЗ МОЖНО ТОЛЬКО СЛУЧАЙНО – И ТО ПРИ ОПРЕДЕЛЕННОМ ВЕЗЕНИИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В ДАННОЙ СТАТЬЕ МЫ ПОПЫТАЕМСЯ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ ГОД УХОДЯЩИЙ И ПРЕДПОЛОЖИТЬ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СИТУАЦИЯ В НАСТУПАЮЩЕМ ГОДУ.

Владимир МЕШАЛКИН,
генеральный директор федерального
ювелирного холдинга «ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ»
vm@goldleader.ru

Федеральный ювелирный холдинг «Золотой стандарт» имеет разветвленную сеть оптовой торговли ювелирными изделиями во многих областях РФ, 11 собственных розничных магазинов, более 70 ломбардов в различных регионах России. Мы имеем собственные интересы в производстве ювелирных изделий и тесные контакты с добывающими предприятиями. Таким образом, наши специалисты постоянно собирают и анализируют информацию по всему спектру ювелирного бизнеса России, поэтому мы с полным правом можем выступать экспертами по этим вопросам. Все выводы и размышления в настоящей статье будут основываться на собранной нашими сотрудниками и полученной из открытых источников информации.

ТЯЖЕЛЫЙ 2010-Й

Для ювелирного бизнеса России уходящий год был достаточно тяжелым. Вопреки громким заявлениям наших властей потребительский спрос не восстановился и еще очень далек от докризисного. Министр финансов объявил инфляцию на уровне 7,8–8,2% за 2010 год (мы несколько скептически оцениваем эти цифры, однако даже по нашим прогнозам, инфляция вряд ли превысит уровень 11–12%). Наряду с этим рост золота на LME за год составил 25%, а рост доллара к рублю еще 8%. Таким образом, реально в рублях золото как сырье для производства ювелирных изделий выросло в цене за год на 35%.

Естественно, никто из участников рынка не был готов к такому развитию событий. Практически ни один производитель не создал в начале года избыточные запасы металла, так как все ждали коррекции. Оптовые компании также в условиях неопределенности предпочита-

ли «выторговывать» свои склады и работать в основном под «гарантированный» спрос. Розница тоже закупала достаточно мало, количество закрытых магазинов намного превысило количество вновь открытых. При этом все участники рынка вели ценовую войну «на выживание». Производители, стремясь хоть как-то загрузить производственные мощности и сохранить трудовой коллектив, стали ужиматься в своей наценке и планируемой прибыли. Однако серьезный рост цены металла сильно ограничил их возможности. Большая часть оптовых компаний, не имеющих доступа к кредитным ресурсам, была вынуждена уйти с рынка. В 2010 году не возникло ни одной заметной новой оптовой компании (под оптовыми компаниями мы подразумеваем именно компании, занимающиеся настоящим ювелирным оптом с предоставлением широкого спектра услуг розничным магазинам, а не дистанционные отделы продаж заводов).

Розничный бизнес в 2010 году, пожалуй, чувствовал себя наиболее плохо. Несмотря на некоторый рост зимой и в начале весны, три осенних месяца были провальными. Ни один розничный оператор из опрошенных нами не остался доволен этим периодом. Несмотря

на разные рекламные акции, снижение цен, различную маркетинговую поддержку, спрос оставался крайне неэластичным. При этом большинство розничных магазинов планировали ценообразование по методу FIFO (очень редко – по методу средней себестоимости, и почти никогда – LIFO). Таким образом, оборотные средства большинства магазинов были быстро съедены. Поэтому всю осень розничные точки проработали практически «на нуле». В частности, именно с этим связано большое количество закрытых магазинов и рост просроченной дебиторской задолженности.

Попробуем проанализировать факторы, обосновывающие такую неэластичность спроса, и спрогнозировать дальнейшее развитие событий. Реальная заработная плата населения выросла в 2010 году на 12–13%. Несмотря на условно достаточно низкую инфляцию, первоочередные расходы населения существенно выросли (услуги ЖКХ более чем на 25%, многие продукты питания более чем на 30%). При этом надо не забывать, что большинство населения имеет незакрытые кредиты (ипотека, автокредит), полученные еще до кризиса, по которым выплачиваются проценты. Таким образом, на развлечения, подарки и тому подобное у большинства остается достаточно скромный бюджет. Среднестатистический человек посещает ювелирный магазин один раз в год. Теперь представим, что человек, купивший в прошлом году подарок на три тысячи рублей, свято уверенный в том, что в кризис цены должны падать, заходит в магазин в этом году. И что он видит? Что теперь его подарок стоит намного дороже. На фоне того, что цены на бытовую технику, сотовые телефоны, парфюмерию, то есть на товары-заменители практически не изменились. Обвинив в таком росте цен продавцов магазина и прочих спекулянтов, человек разворачивается и уходит. Что тут можно сделать? Наверное, ничего. Никакой дизайн магазина и рекламные акции не способны переубедить этого человека, что денег ему надо потратить намного больше. Должно пройти достаточно времени, для того чтобы люди привыкли к таким ценам, количество розничных магазинов скорректировалось с реальным уровнем спроса и участники рынка наконец-то стали зарабатывать планируемую прибыль.

ПРОГНОЗЫ НА 2011-Й

Теперь что касается прогнозов на следующий год. Вначале несколько слов о столь популярной в последнее время теме – провозглашенном нашими властями скором вступлении России в ВТО. Судя по тому, что эта тема достаточно часто звучит с высоких трибун, вступление России в ВТО в 2011 году все-таки

состоится. Чем это может грозить ювелирному рынку? Вопреки расширяющимся опасениям и слухам рискнем предположить, что практически ничем. В России на данный момент существует достаточно технологически развитое ювелирное производство. Да, рабочая сила у нас существенно дороже азиатской. Но при нынешней цене на сам металл это несущественно. При легальном бизнесе (а другой мы принципиально не рассматриваем) сейчас изделия импортного производства не могут быть существенно дешевле и технологичнее российских. В опте и рознице все еще проще. Без сомнения, вряд ли китайская компания начнет открывать магазины на Урале или в Сибири. Поэтому, если ВТО и было страшно для нас лет так пять назад при цене металла 500 долларов за унцию, то говорить сейчас серьезно об этой угрозе просто нет смысла.

Какие еще перемены видятся нам в наступающем году? Во-первых, из-за отмеченного сокращения оборотных средств во всех сегментах ювелирного рынка мы не исключаем банкротства многих магазинов, а может, и некоторых заводов, достаточно известных и крупных. Вполне возможно, на рынке будут происходить сделки M&A, слияний и поглощений. Некоторые такие сделки мы уже наблюдали и в этом году. Также видится появление новых компаний-производителей, которые не отягощены грузом проблем и убыточных проектов и могут достаточно быстро набрать обороты.

Весной мы все-таки прогнозируем некоторую коррекцию на LME, также коррекцию по доллару. В целом падение цен на золото в рублях может достичь 15–20%. Если это произойдет, то будет еще одним неприятным сюрпризом для производителей. Но немного оживит розничную торговлю. Наиболее вероятно развитие сильных производителей через создание сети дистрибуции в различных регионах России. Дистрибьюторские сети давно уже охватили все другие сферы торговли, однако в ювелирном бизнесе многие заводы предпочитают создавать дистанционные отделы сбыта в других городах, открывать сеть магазинов, действуя по принципу «я сам все лучше умею делать». Однако рыночные законы работают во всех бизнесах одинаково, и постепенный переход всего сбыта на дистрибуцию неизбежен. Те из производителей, которые вовремя это осознают и заведут себе надежных партнеров-дистрибьюторов, и займут рынок. Всем остальным придется сократить свою долю.

В наступающем году также возможны переходы топ-менеджеров между компаниями. Российский ювелирный рынок очень узок, число толковых топ-управленцев, которые могут вести серьезные проекты, на нем не превышает 20–30 человек. Как показывает опыт, специалисты, привлеченные из других бизнесов, тут не приживаются. С другой стороны, из ювелирного бизнеса тоже никуда не уходят. Поэтому какие-то переходы топов из одного предприятия в другое вполне вероятны. А так как успех любому предприятию обеспечивают ни производственные фонды или складские запасы, ни тем более наличие денег, а именно сбалансированная команда топ-менеджеров, следовательно, будет меняться расклад сил между игроками рынка. Поэтому цените своих специалистов!

В целом год опять обещает быть очень непростым, легких и шальных денег точно не будет. Но те компании, которые реально занимаются бизнесом, не совершают глупых просчетов, имеют хорошую команду управленцев и благодарных клиентов, смогут нормально себя чувствовать и укрепят свои позиции.

Хорошего Вам Нового года! ■


ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ
федеральный ювелирный холдинг