

# Людмила НОВОСЕЛОВА: «ВРЕМЯ, КОГДА МЫ РАЗВИВАЛИ РЫНОК КОЛИЧЕСТВЕННО, ПРОШЛО. НУЖНЫ КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ»

**О ситуации на современном ювелирном рынке России сегодня говорят много. Всем очевидно, что происходит, но не все понимают, что делать? Своим мнением о том, как ювелирным предприятиям следует строить работу в условиях продолжающегося экономического спада, с журналом делится Людмила НОВОСЕЛОВА, генеральный директор ювелирной компании «Ювелир-опт».**



*Людмила Геннадьевна  
НОВОСЕЛОВА,  
учредитель и директор компании  
«Ювелир-опт», Екатеринбург*

**Людмила Геннадьевна, окончен летний сезон продаж в ювелирной торговле. Каким он был? Какие выводы вы можете сделать в сравнении с аналогичным периодом прошлого года?**

Начну с того, что в этом году в розничной торговле значительно затянулся весенний спад: с апреля по июнь спрос был довольно низким. Притом, что весной цена на золото была еще умеренной. Это говорит о том, что сегодня цена на золото уже не является критерием, кардинально влияющим на торговлю.

По сравнению с прошлым годом объемы реализации на нашем предприятии выросли, но фактически, если рассматривать их в весовом эквиваленте, большого роста не наблюдается.

**Принято считать, что кризис в России миновал. На ваш взгляд, можно ли об этом говорить с уверенностью?**

Кризис не миновал ни в России, ни в мире. Очевидно, что ситуация сегодня развивается по собственному сценарию – экономисты и политики, при всем желании, уже не управляют ею. Даже путем огромных усилий, которые прикладываются на мировом уровне, путем использования различных финансовых регуляторов улучшить положение не удастся. Почему?

Поделюсь своими мыслями на этот счет. Как мы знаем, последние сто лет мировая экономика стремительно развивалась, что привело к серьезному росту потребительского рынка, увеличению потребительского спроса в различных секторах. Образовались новые виды промышленности, мир увидел новые категории товаров и услуг, появились новые виды потребления. Мы получили общество потребителей. Безусловно, сегодня мы живем лучше, чем наши предки: есть возможность использовать уникальные системы коммуникации и передвижения, владеть комфортным жильем, иметь все, что нам только захочется! В создании комфортных условий для жизни человечество достигло максимума. Что происходит теперь? Люди стали задумываться: «А надо ли столько?»

Торговля и потребление в России развивались еще более усиленными темпами. 70 лет мы жили при тотальном дефиците, поэтому путь, который весь мир прошел за 100 лет, наша страна преодолела за 20. Произошло перенасыщение рынка, которое и стало камнем преткновения. Кризис, случившийся три года назад,

заставил задуматься: что нам нужно, сколько и нужно ли нам это вообще? Получив материальные блага, мы поняли, что потребление не является условием счастья.

Сегодня мировая торговля находится в стадии стабилизации между спросом и предложением. Происходит объективный процесс глобального сокращения производства. Потому что столько товаров – не надо! Они не продаются. Это касается практически всех сегментов мирового потребительского рынка.

### Как вы оцениваете ситуацию на российском ювелирном рынке?

За последние несколько лет ювелирная промышленность России получила колоссальное развитие: модернизировалось и поднялось производство, открылись частные ювелирные предприятия, много товара было привезено из-за рубежа. Произошло серьезное перенасыщение потребителя ювелирной продукцией. Сегодня каждый житель страны – от ребенка до пенсионера – имеет золотые украшения: цепочку с крестиком, сережки, часики. Все, что хотели, мы за эти годы приобрели – у каждого есть своя «шкатулка драгоценностей». Когда все потребности были удовлетворены, объемы потребления сократились, сейчас спрос стал объективным.

Розничная торговля иногда сетует на то, что украшения стали хуже продаваться из-за роста их стоимости. Я считаю, что это не является решающим критерием. Сегодня она равна стоимости парфюмерии или бытовой техники (как товары праздничного назначения украшения чаще всего конкурировали именно с этой продукцией). Золото как драгоценный металл растет в цене, и мы будем наблюдать эту ситуацию и дальше. А это значит, что ценность и значимость такого подарка, как ювелирное украшение, будет тоже возрастать. Ювелирные изделия снова возвращают себе статус «вечной ценности». Так что я рассматриваю это как положительный фактор.

### Какие основные проблемы испытывает сегодня производитель, оптовик и розница?

В последние годы количество ювелирных магазинов в крупных городах было сопоставимо с числом продуктовых. Предложение – в переизбытке, конкурировать между собой магазины уже не могут, поскольку каких-либо преимуществ, отличающих один от другого, у них нет. Они однотипны по ассортименту. Поэтому объем розничного рынка сокращается – по объективным причинам. Как по цепи, это приводит к уменьшению количества оптовых фирм, закрытию представительств ювелирных предприятий в регионах, сокращению объемов производства, закрытию некоторых предприятий-изготовителей. Думаю, подобную картину мы будем наблюдать и в будущем.

Цепочка производитель–оптовик–розница очень тесная. Чтобы стабилизировать ситуацию, розница здесь должна работать максимально четко. Это позволит производителям оптимально спланировать объем производства, оптовикам – объем поставок в регионы и ассортиментную матрицу. Таким образом, розница удовлетворит реальный спрос и удастся избежать диспропорции между предложением и спросом, которая сегодня очевидна даже обывательскому глазу. Нужны надежные взаимоотношения между производителями, оптовиками и розницей, а это прежде всего своевременные взаиморасчеты и понимание ответственности каждой стороны.

В работе должен действовать принцип «Лучше меньше, да лучше». Я всегда считала ювелирную торговлю элитой торговли. На сегодняшний день, думаю, статус «элитной» она потеряла. Время, когда мы развивали рынок количественно, прошло. Сейчас важнее качество: розничным сетям я рекомендую сократить количество магазинов со слабой рентабельностью и заняться повышением уровня работы каждой торговой точки. Должен быть максимально профессиональный подход к работе, должно уделяться повышенное внимание квалификации кадров, грамотной выкладке и презентации товара, тщательной работе с ассортиментом в каждом конкретном регионе.

Только так можно урегулировать сложившуюся на рынке ситуацию и повысить общий уровень ювелирной торговли в стране. Я желаю всем руководителям ювелирных компаний терпения и деловой дальновзоркости. Я верю, что вместе мы сможем преодолеть все трудности, начав с качественных преобразований в своем бизнесе. И очень скоро наступит время, когда ювелирная отрасль России поднимется на пьедестал, потому что будет представлена только лучшими из лучших.

**Беседовала Ксения БАРАННИКОВА,**  
заместитель главного редактора журнала  
«Навигатор ювелирной торговли»



**Ювелиропт**

**ООО «Ювелир-опт»**

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

**Официальное представительство в УФО:**

**ОАО «Красцветмет»**

**ЗАО Ювелирная компания «Алмаз-Холдинг»**

**ООО Сибирский ювелирный завод «АТОЛ»**

**ЗАО «АНЛИНА»**

**ООО «Ювелиры Северной Столицы»**