

Дорогу осилит идущий

БЕСЕДА С ВЛАДЕЛЬЦЕМ КОМПАНИИ «РИФЕСТА-ХОЛДИНГ»
МАКСИМОМ СЕРГЕЕВИЧЕМ СТРЕЖНЕВЫМ

Максим Сергеевич, каково Ваше отношение к новому Союзу ДМДК?

Я поддерживаю эту идею. Немаловажен факт того, что учредителями Союза и главной его движущей силой являются успешные люди, сумевшие развить собственные проекты до впечатляющих размеров. Господина Гумерова я глубоко уважаю за то, что он уже сделал для ювелирной отрасли. Флун Фагимович принадлежит к когорте людей, которые не только ставят перед собой серьезные цели, но и добиваются их. Например, одним из последних его достижений является отмена толлинга. Не сомневаюсь, что предложение о введении добровольного клеймения ему также удастся отстоять перед нашими законодательными органами. Умение добиваться поставленной цели, упорство в достижении ее — ценные качества для общественного лидера, и Гумеров, безусловно, стал им для российской ювелирной отрасли.

Для меня, равно, как я предполагаю, и для большинства ювелиров, не принципиально название организации, главное в том, чтобы она отстаивала интересы ювелирного бизнеса. У нас были и есть другие общественные организации, заявлявшие подобные программы и ставившие перед собою те же цели. Но, на мой взгляд, разница заключается в том, что кто-то добивается своих целей, а кто-то их только декларирует.

Новый Союз предполагает объединение различных секторов рынка: золотодобытчиков, банков и огранщиков. Не потонет ли Союз в дрязгах?

На данный момент что-либо конкретное сложно прогнозировать. Знаю лишь одно — дорогу осилит идущий. Если мы будем только рассуждать и ничего не предпринимать, изменений не будет точно. Я считаю основным недостатком на данный момент — отсутствие четкого структурирования отрасли. Ведь, так или иначе, мы все связаны одной цепью. Кто-то работает с банками по золоту, кто-то гранит алмазы, ювелиры покупают золото и бриллианты, продают изделия в магазины. Взаимодействие между представителями этих отраслей есть и сейчас — бизнес существует, просто нужно искать точки соприкосновения и достигать договоренностей друг с другом. А Союз



**Владелец компании «РИФЕСТА-Холдинг»
Максим Сергеевич Стрежнев**

ДМДК поможет структурировать все эти взаимоотношения. На рынке необходимо сформировать четкие правила игры, иначе все его участники будут недополучать доходы.

Вот простой пример: в вашем журнале была опубликована статья Людмилы Зыкович, в которой говорится о том, что выставки должны организовываться исключительно для специалистов отрасли. Я с ней полностью согласен — это выгодно всем участникам рынка. Логика и простые арифметические подсчеты показывают, что, заработав на выставке 500 000, ювелирная компания теряет в год около 5 000 000. Почему? Причина в том, что потенциальные клиенты ювелирных магазинов приходят на выставку, видят низкие цены и вместо того, чтобы пойти в магазин, скорее всего, станут ждать оче-

редной выставки, «где все дешевле». Магазины же нецелесообразно звонить клиентам и приглашать их на просмотр новых коллекций, так как его потенциальные покупатели уже ознакомились с новинками на выставке и видели более выгодные цены, чем предлагает магазин. А это приводит к тому, что магазин не закупит у ювелиров коллекции в том объеме, в котором он был бы способен ее реализовать... Все очевидно. Но, к сожалению, мы еще не готовы к проведению выставок такого формата. А будем готовы тогда, когда превратимся в настоящее ювелирное сообщество — будем общаться, спорить, выдвигать цели и добиваться их. Именно Союз может стать подходящей площадкой для этого — тем самым «местом для дискуссий», в которых рождается истина.

Одной из задач, решением которой займется новый Союз, станет введение в России добровольного клеймения изделий из серебра весом до трех грамм. Ваше отношение к этому?

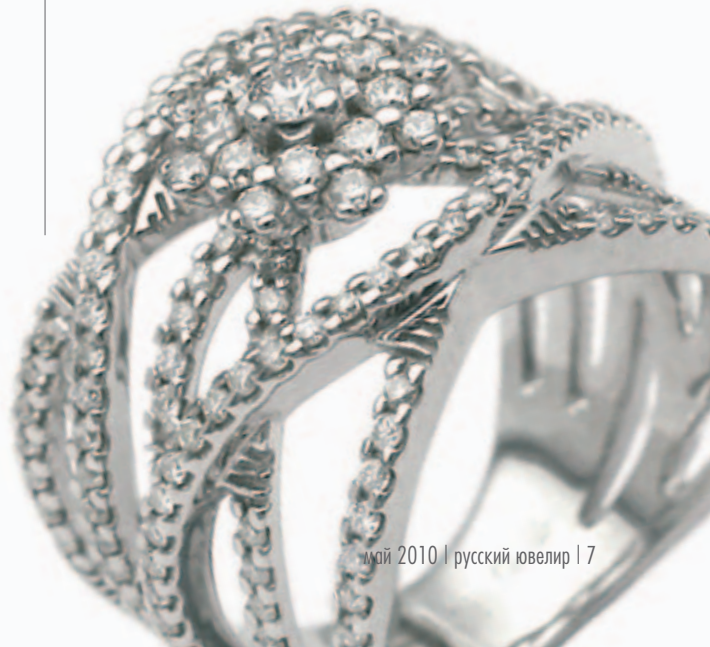
Ничего страшного я в этом не вижу. Компании, дорожащие своей репутацией, а их большинство, и сейчас предъявляют к своей продукции высокие требования. Безусловно, есть и будут на рынке так называемые «временщики», но это обманщики-участники, и большей частью они хорошо известны участникам рынка. Я полагаю, что хаоса на рынке не произойдет. Мы, например, проходили турецкие цепи низкого качества, ну и где эти цепочки сейчас? Покупатель разочаровался в низкокачественном товаре, и турецким ювелирам еще долго придется восстанавливать доверие россиян к турецкому золоту. Подобная история была с фианитами в 1990-е годы. Рынок был завален очень дешевыми камнями ужасного качества. И что сейчас? Покупатель изменился — теперь он готов платить разумные деньги за качественную вещь. И товары низкого качества исчезли с прилавков магазинов, так как не пользуются спросом. Да, возможен переходный период, когда будет всплеск производства участниками некачественных украшений, но по законам рынка он очень быстро пройдет. Более того, я считаю, что от введения добровольного клеймения выиграют уже существующие на рынке компании, производящие серебро. Ведь в изделиях до трех грамм цена собственно серебра меньше стоимости клеймения. ПОВОДА БОЯТЬСЯ НЕТ. Сейчас есть на рынке серебро, незаконно ввезенное или приобретенное. Больше его не станет, а объемы российского продукта по более низким ценам увеличатся. И наконец-то уйдут из переходов коробейники с лотками. Потребитель же в конечном счете только выигрывает, получая возможность покупать серебряные изделия российских компаний, а не серый импорт.

Однако я считаю, что вводить эту систему необходимо постепенно, воспользовавшись опытом других стран.

Надо ли отменять ввозные пошлины на производственное оборудование и цветные камни?

Предпринять данный шаг необходимо. Отмена ввозных пошлин — одна из первоочередных задач, стоящих перед ювелирной отраслью. И кстати, решение этих вопросов задекларировано создаваемым Союзом. Причина в том, что «благодаря» высоким пошлинам российские ювелиры с большим трудом могут составить конкуренцию коллегам из других стран.

Но даже эти непростые обстоятельства не мешают нашему холдингу «РИФЕСТА». Мы не собираемся сворачивать планы относительно вхождения в мировой рынок украшений. В этом году в Базеле нами была представлена новая коллекция, разработанная дизайнерами компании специально для этого крупнейшего ювелирного форума. Кризис несколько скорректировал наши планы — обычно в Базеле мы презентуем три новые коллекции, в этом году — только одну. И все же не будем забывать, что кризис — это время возможностей. Молниеносно войти в мировой рынок невозможно, и никто не ждет нас с распростертыми объятиями, однако именно сейчас происходит ротация игроков на европейском и американском рынках. Кто-то не выдерживает конкуренции, появляются новички, что дает нам определенные возможности. Закрываются и перепродаются магазины, новые владельцы выстраивают собственную политику продаж, и у нас появляется шанс стать их новым поставщиком. Производственная компания ушла с американского рынка — есть шанс занять ее место. Когда рынок стабильный и у всех прочные, десятилетиями наработанные связи, нет смысла менять поставщиков, и компании-новичку очень трудно войти в этот рынок. А вот на растущий рынок можно войти, так как он постоянно требует все больший объем новых товаров. На падающем рынке тоже появляется отличный шанс — в это время покупатели спокойно относятся к появлению новых поставщиков, они готовы рассматривать новые варианты. Например, более дешевые изделия, изысканный и необычный дизайн, как правило, привлекают покупателя. Возможности есть, необходима грамотная организация и способность правильно этими возможностями распорядиться!



Послесловие

Конечно же, ювелирное производство не является ключевой отраслью российской промышленности, ее «становым хребтом» — и потому так трудно выстраивать диалог с властными и законодательными структурами. Развитие ювелирного сектора не является первоочередной задачей государства, поэтому для отстаивания интересов отрасли и нужны общественные союзы. И чем больше их будет, тем больше пользы они принесут ювелирному бизнесу. Так в теории. Как будет на практике, покажет время. Нужно сказать, что практика лоббизма распространена во всем мире. Так, например, в Брюсселе, где размещается штаб-квартира ЕС, работает от 15 до 20 тысяч профессиональных лоббистов. И это в условиях постоянных заявлений и заверений о дружественном балансе интересов промышленников в Евросоюзе. Вот вам и место, и роль общественных организаций в западном обществе. Конечно, бизнес отстаивает свои групповые интересы. Иначе и быть не может, потому что отрасли российской промышленности находятся в разном экономическом положении. Кто-то успешен, например сырьевые или металлургические отрасли. Кто-то менее успешен, а кому-то, возможно, в скором времени предстоит выйти из игры. Основная на сегодня задача ювелирного бизнеса — добиться разумного баланса рыночных и государственных, административных методов управления сектором. Проблемы отрасли всем известны. Главная из них — несовершенство законодательной базы. И в результате получается, что государства в экономике слишком много, и оно часто вмешивается в дела бизнеса. Его же должно быть не много и не мало, а столько, сколько нужно. Для этого нужен диалог между бизнесом и властью. А для того чтобы он был эффективным, хорошо бы, прежде чем принимать решения, которые затрагивают всю отрасль, власть отправляла их на экспертизу специалистам. Как, например, это делается в Казахстане. Там все правительственные решения, затрагивающие ту или иную отрасль, проходят экспертизу бизнеса. Привлечение бизнеса дает преимущества обеим сторонам: бизнес будет лучше понимать свое место, а власть не станет принимать революционные неподготовленные решения. Главная задача государства в экономике — разрабатывать четкие и понятные правила игры, иметь стратегию социально-экономического развития и вытекающую из нее промышленную политику и энергетическую и прочие стратегии развития. И помочь ей в этом могут общественные профессиональные союзы.

В целях продвижения своих идей ювелиры должны продолжить расширение сферы своего присутствия, используя для этого все важнейшие государственные и общественные институты. При этом необходимо существенно расширить диапазон участия в мероприятиях, которые связаны с решением проблем ювелирной промышленности и смежных с ней отраслей, выбором путей их развития.



St. Petersburg

Мода проходит — драгоценное вечно



**ПАЛЛАДИЙ —
МЕТАЛЛ БУДУЩЕГО**

**Ювелирное предприятие
«ГРИНГОР»**

NEW!

тел.: (812) 318-18-99, 318-19-39
Санкт-Петербург, ул. Моисеенко, 22, лит.Д
gringor@mail.ru

Регистрационное удостоверение № 5031 выдано С-3 государственной инспекцией пробирного надзора

реклама