

ЮВЕЛИРНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

В сентябре 2012 г. на ювелирном рынке Беларуси произошло довольно значимое событие: в Государственном реестре был зарегистрирован ювелирный холдинг. Он объединил предприятия разных отраслей: производственные ОАО «Гомельское ПО «Кристалл» и ЗАО «Белгран», а также торговое ОАО «Белювелирторг». Государственный пакет акций этих предприятий передан в управление Министерства финансов Беларуси. Более подробно рассказать о создании новой структуры (к слову, это фактически первый в стране межотраслевой холдинг), задачах, которые поставлены перед его участниками, журнал «Финансы, учет, аудит» попросил заместителя министра финансов Владислава ТАТАРИНОВИЧА.



-Владислав Викентьевич, какую цель преследует государство, создавая ювелирный холдинг в Беларуси?

– Прежде всего, стоит задача повышения эффективности и конкурентоспособности государственного сектора ювелирной отрасли. Сегодня на внутреннем рынке производства и реализации ювелирных изделий наблюдаются рост конкуренции, экспансия ювелирных изделий иностранного производства, опережающий рост цен на драгоценные металлы по сравнению с ростом доходов населения. Анализ ювелирного рынка показывает, что потребительский спрос удовлетворяется преимущественно за счет импорта. Доля белорусской ювелирной продукции в общем объеме продаж в I полугодии текущего года составила лишь 21%, а в стоимостном выражении – 37%. Всего за этот период было реализовано 510 тыс. изделий на сумму 426,5 млн. Вг. Эти цифры говорят о большом потенциале и привлекательности ювелирного рынка республики. В частности, если на 1 января текущего года лицензию на промышленное производство

имели 35 субъектов, то на текущий момент – уже 43. В секторе розничных продаж на начало года работало 199 субъектов через 476 торговых объектов. На данный момент их насчитывается 201, увеличилось до 491 и количество торговых объектов по продаже ювелирной продукции.

То есть для эффективного производства и продаж ювелирных изделий требуется все больше консолидированных усилий на всех этапах движения товара: от сырья до готового изделия в розничной сети. Смогли бы Кристалл с Белграном, как производители, и Белювелирторг, как оператор оптовых и розничных продаж, без вхождения в холдинг решать задачу увеличения своей доли на растущем ювелирном рынке страны? В некоторой степени – да. Но это было бы развитие трех самостоятельных, ориентированных на свои коммерческие интересы организаций. Поэтому обосновано в ситуации, когда Кристалл занимает около 50% в производстве ювелирной продукции, а Белювелирторг – 18% в общем объеме розничных продаж, использовать их потенциал на совместное решение задачи повы-

шения эффективности и конкурентоспособности их деятельности на ювелирном рынке. В цифрах это означает, что доля предприятий холдинга на внутреннем рынке, которая в 2011 г. составила 28%, к 2017 г. должна увеличиться до 40% с учетом того, что и другие ювелирные компании будут в этот период серьезно развиваться.

При этом подчеркну, что целью создания ювелирного холдинга не стоит изменение правил игры или регулирования деятельности участников ювелирного рынка и оборота драгоценных камней.

– Когда предприятия холдинга начнут работу в новом статусе, и какие задачи перед ними поставлены?

– Сейчас проводятся организационные и производственно-технические мероприятия. До конца октября текущего года будут внесены из-

|| К 2018 ГОДУ ПЛАНИРУЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ИХ ЭКСПОРТА В 2,2 РАЗА. ДОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЮВЕЛИРНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ ЕДИНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ ХОЛДИНГА ДОЛЖНА ВОЗРАСТИ С 49% ДО 60%, ДОЛЯ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ ХОЛДИНГА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЮВЕЛИРНОЙ РОЗНИЦЫ БЕЛАРУСИ – С НЫНЕШНИХ 28% ДО 35%, СОВОКУПНАЯ ДОЛЯ НА РЫНКЕ (С УЧЕТОМ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ) – С 35% ДО 40%. || || || || || || || || || || ||

менения и дополнения в уставы участников холдинга, подписаны договоры о взаимодействии между ними, после чего можно будет говорить о полноценном функционировании ювелирного холдинга.

В соответствии с утвержденной Стратегией развития холдинга на 2012–2017 годы четко определены виды деятельности, которые будет выполнять каждый из участников, закреплены основные целевые показатели социально-экономического развития ювелирного холдинга и механизм их достижения. В частности, к 2018 году планируется увеличить объемы производства ювелирных изделий и их экспорта в 2,2 раза. Доля реализации отечественной ювелирной продукции в об-

щем объеме розничных продаж единой торговой сети холдинга должна возрасти с 49% до 60%, доля розничной сети холдинга в общем объеме ювелирной розницы Беларуси – с нынешних 28% до 35%, совокупная доля на рынке (с учетом оптовых продаж) – с 35% до 40%. Замечу, что данный рост не несет угрозы нарушения антимонопольного законодательства. В соответствии с установленным порядком до подачи документов для регистрации холдинга управляющей компанией холдинга получено согласие антимонопольного органа (Министерство экономики) на его создание.

– Как будут распределены функции между предприятиями внутри холдинга?

– Управляющей компанией холдинга определен гомельский Кристалл. Указом Президента уже урегулированы вопросы создания централизованного фонда развития холдинга и возможность передачи активов внутри холдинга, поскольку и Кристалл, и Белгран являются резидентами СЭЗ «Гомель-Ратон». Все эти вопросы решены на тех же подходах, что и в других холдингах.

Исходя из сложившейся специализации и положения на рынке, Кристалл и Белгран в холдинге будут отвечать за производство и оптовые продажи ювелирной и иной продукции. В 2013 году два предприятия будут объединены.

Министерством финансов уже начата необходимая подготовительная работа. При этом производители останутся стабильными партнерами ювелирных компаний вне холдинга.

Розничные продажи будет обеспечивать Белювелирторг через единую торговую сеть ювелирного холдинга. В этих целях до конца текущего года 14 фирменных магазинов гомельского Кристалла будут переданы в управление Белювелирторга, в результате чего объединенная торговая сеть холдинга будет насчитывать 54 магазина. Это существенно повысит конкурентные преимущества ювелирного холдинга.

Из всех участников холдинга только гомельский Кристалл имеет опыт внешнеэкономиче-

ской деятельности. Это предприятие хорошо знают на внешних рынках алмазного сырья и бриллиантов. Наряду с ведущими международными алмазообрабатывающими компаниями Кристалл является прямым партнером крупнейшей алмазодобывающей компании «АЛРОСА» (Россия). Поэтому объективно функции по импорту алмазного сырья и продвижению ювелирной и бриллиантовой продукции на внешних рынках сохранятся за данным предприятием.

В свою очередь, импортировать в Беларусь ювелирные изделия и сопутствующую продукцию, которые пока у нас не производятся, как и прежде, будет Белювелирторг.

Сбыт готовой продукции на внутреннем рынке будет обеспечиваться через единую торговую розничную сеть холдинга, а также за счет оптовых поставок продукции иным участникам ювелирного рынка. На внешних рынках будут развиваться отношения с имеющимися долгосрочными торговыми партнерами, вестись активный поиск новых клиентов, а также организовываться встречные поставки ювелирной продукции взаимодополняющего ассортимента.

– Как вы оцениваете конкурентоспособность холдинга и его предприятий на рынке ЕЭП? Как на это может повлиять отсутствие собственной сырьевой базы?

– В целом можно говорить о достаточной конкурентоспособности холдинга и его участников на рынках России и Казахстана. Среди преимуществ – функционирование в условиях СЭЗ, независимость от внешних поставок драгметаллов, высокая степень вертикальной отраслевой интеграции, создание специальной правовой базы для развития холдинга. Эффективному развитию будут способствовать и меры государственной поддержки, в частности, отдельные преференции по уплате налоговых и таможенных платежей.

В рамках холдинга будет создана действенная система логистики поставок ювелирной продукции отечественного производства и закупок

ювелирных изделий импортного производства в единую торговую сеть холдинга, проведена комплексная модернизация производственной базы, расширена внешнеэкономическая кооперация с зарубежными производителями ювелирной продукции. Также будет согласованная гибкая ценовая политика в единой торговой сети. Все это позволит оптимизировать издержки предприятий холдинга и повысить его конкурентоспособность, в том числе на зарубежных рынках

Что касается обеспеченности сырьем, то ювелирное производство как в настоящее время, так и в последующем будет обеспечиваться поставками драгоценных металлов из Госфонда Беларуси, а также за счет скупки у населения ювелирных изделий в ломе. Для алмазообрабатывающего производства основным поставщиком является российская алмазодобывающая компания «АЛРОСА», с которой планируется и дальше развивать партнерские отношения, а также при необходимости осуществлять закупки эффективного сырья на вторичном рынке драгоценных камней.

– Планируется ли привлечь инвесторов? Какие совместные проекты могут быть реализованы?

– Создание холдинга, безусловно, повысит инвестиционную привлекательность ювелирной

|| МОЖНО ГОВОРИТЬ О ДОСТАТОЧНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЛДИНГА И ЕГО УЧАСТНИКОВ НА РЫНКАХ РОССИИ И КАЗАХСТАНА. СРЕДИ ПРЕИМУЩЕСТВ – ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СЭЗ, НЕЗАВИСИМОСТЬ ОТ ВНЕШНИХ ПОСТАВОК ДРАГМЕТАЛЛОВ, ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ, СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ ПРАВОВОЙ БАЗЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ. || || || || || || || || ||

сферы Беларуси. На первом этапе планируется развитие внешнеэкономической кооперации участников холдинга с партнерами ближнего и дальнего зарубежья с целью расширения экспортного потенциала ювелирной отрасли Беларуси. В перспективе при росте капитализации (рыночной стоимости) холдинга и принятии государством соответствующего решения возможно привлечение эффективных для экономики Беларуси инвесторов.