HOBEMPHAS WYPHAIRIYSA **POCCURICKAN RUSEA **P

журнал для производителей и продавцов ювелирной продукции









Реклама FRESH GROUP WWW FRESH I RU VLADAFRESH.COM +7 967 031 13 13

УЧРЕДИТЕЛЬ

Российское информационно-аналитическое агентство «РосЮвелирЭксперт» при поддержке Клуба «Российская Ювелирная Торговля»

РЕДКОЛЛЕГИЯ

В. В. Будный

руководитель Программы «Ювелирная Россия», председатель Высшего совета Клуба «Российская Ювелирная Торговля»

0. В. Будная

генеральный директор РИА «РосЮвелирЭксперт»

А. С. Горыня

председатель Союза ювелиров СЗФО

Г. Н. Ковалева

председатель жюри конкурсов Программы «Ювелирная Россия»

Д. Перкосси Папи

ювелир-дизайнер, Италия

Т.В.Носкова

директор журнала «Ювелирная Россия»

С. К. Ведовский

президент Клуба «Российская Ювелирная Торговля»

Э. Ю. Уткин

генеральный директор Ассоциации «Гильдия ювелиров России»

Руководители региональных представительств, вице-президенты Клуба «Российская Ювелирная Торговля»:

В. В. Батрашина (Хабаровск), Дальневосточный ФО В. И. Бурда (Красноярск), Сибирский ФО

О. А. Доценко (Феодосия), Южный ФО

С. А. Жердев (Санкт-Петербург), Северо-Западный ФО

А. К. Королев (Кисловодск), Северо-Западный ФО
 А. К. Королев (Кисловодск), Северо-Кавказский ФО
 Н. К. Лыско (Екатеринбург), Уральский ФО
 П. Н. Осокин (Красное-на-Волге), Центральный ФО
 С. Е. Рыбаков (Тверь), Центральный ФО
 И. Н. Савин (Нижний Новгород), Приволжский ФО
 И. В. Смирнова (Иваново), Центральный ФО

Н. Г. Ткаченко (Владивосток), Дальневосточный ФО

Е. К. Шевелев (Хабаровск), Дальневосточный ФО А. М. Юдин (Ейск), Южный ФО

А. Г. Яровов (Ростов-на-Дону) Южный ФО

РЕДАКЦИЯ

В. В. Будный - издатель

Т. В. Носкова – директор журнала «Ювелирная Россия»

И. С. Федорова – литературный редактор

А. Н. Добров – арт-директор Е. И. Окочутина – технический редактор

И. Б. Каджая – редактор международного департамента

Л. М. Лебедева – корректор

А. В. Андронова – отдел распространения

АДРЕС РЕДАКЦИИ

197110, Санкт-Петербург, Лодейнопольская ул., д. 5, лит. А Тел.: (812) 303-98-60, 320-01-41

E-mail: noskova@junwex.com

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО Татьяна Вячеславовна Носкова www.junwex.com

ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ «COLORIT РОССИЯ»

191167, Санкт-Петербург, ул. Атаманская д. 3/6 Тел. (812) 380-03-99

Общий тираж 10000 экз

Номер подписан в печать 8 сентября 2022 Дата получения тиража из типографии 17 сентября 2022

Редакция журнала принимает к рассмотрению статьи и иллюстрации в одном экземпляре, объемом до 0,5 п. л. (электронная версия обязательна).

(электронная версий облазі елена).
Материалы не возвращаются и не рецензируются.
© «Ювелирная Россия», 2022 © Авторы публикаций, 2022
Перепечатка публикаций допускается с согласия журнала. Ссылка на журнал «Ювелирная Россия» обязательна. Журнал «Ювелирная Россия». Свидетельство о регистрации ПИ № ФС2 – 8476 Управления Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере

массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Северо-Западному федеральному округу





Удобные инструменты для дополнительной



33

ОТ ИЗДАТЕЛЯ

/.
4
4 5
8
11
14
18
22
2/
24
30

маркировки изделий







62



Лидеры российского ювелирного рынка	.34
Золотая коллекция: финалисты конкурса «Ювелиры» о своих работах и творчестве	.52
КЛУБ «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ» Икона стиля Клуб объединяет	.56 .62
РОСЮВЕЛИРЭКСПЕРТ Нам — 100!В топе желаний и на вершинах рейтингов	

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Призываю активнее участвовать в обсуждении70

ЮВЕЛИРНЫЙ ТУРИЗМ

72



Приветственное слово Оргкомитета Программы «Ювелирная Россия»







28 сентября все активные представители отрасли встретятся на самом значительном в году событии профессионального сообщества — осенней выставке «JUNWEX Mockва». Ее важность сложно переоценить, особенно сейчас, после непростых летних месяцев. Открытие выставки является положительным сигналом для отрасли — ведь это свидетельство готовности ювелирной индустрии к полноценному восстановлению и работе. Мы хотим поблагодарить всех участников рынка за выдержку и стойкость в трудное время

и выражаем уверенность в том, что выставка, несмотря ни на что, должна показать хорошие результаты, в первую очередь для тех, кто настроен на развитие в новых **УСЛОВИЯХ.**

> Председатель Совета Ассоциации «Гильдия ювелиров России» Ф. Ф. Гумеров Генеральный директор РИА «РосЮвелирЭксперт» О. В. Будная Президент Клуба «Российская Ювелирная Россия» С. К. Ведовский

ПАСПОРТ ВЫСТАВКИ «JUNWEX MOCKBA 2022»











оказатели сформированной экспозиции главной ювелирной выставки в году свидетельствуют о глубокой стагнации в ювелирной отрасли. Ни площадь выставки, ни число участников не позволяют говорить о возрождении после кризиса, усугубленного пандемией. Отраслевой смотр в очередной раз подтверждает печальную статистику происходящих на отечественном ювелирном рынке изменений, связанных прежде всего с падением покупательской способности населения. Да, площадь выставки ограничена до сих пор закрытым «под ковид» павильоном 75, где ранее просторно размещалась экспозиция JUNWEX. Конечно, нельзя отрицать последствия санкций. Мы патриотично оцениваем всю эту западную сволочь и не только поддерживаем нашего Президента с СВО, но и молимся за полное уничтожение врагов России!

Однако надо быть и абсолютно слепым, чтобы не видеть собственных разрушительных для экономики проколов. В бизнес-среде иссякает оптимизм и остро ожидание перемен в экономической политике. Пока чаще всего мы слышим или высокопарные отговорки, или глухое молчание представителей власти, курирующей ювелиров.

Еще три года назад наш журнал подчеркивал лицемерие Минфина, упразднившего в официальной статистике пункт о размерах вывода капитала из страны. Давно звучит критика политики Центробанка, вкладывающего средства в чужую экономику. Бизнес, в попытке быть услышанным,

кричал о необходимости поддержки отечественной промышленности, подозревая, что нефтедоллары расходуются как-то не так и оседают за рубежом... Как показало время, наши обывательские оценки были профессиональнее, чем у высокопоставленных горе-финансистов, и миллиарды государственных средств оказались потерянными «за бугром». Нет, мы не требуем карательных мер, понимая неординарность исторического момента. Но теперешнее существование экономики в экстремальных условиях СВО должно бы простимулировать власть на мобилизационные решения для развития промышленности. Однако они если и заметны, то только в военной сфере. Популистские крики о слабости санкционного эффекта не оправданны и опасны! Пока экономика живет благодаря инерции большой страны, которую одномоментно не сломить. Пользуясь этой благой инертностью, срочно нужно перестраивать внутреннюю экономическую политику, но опираясь на созданные ресурсы, не ломая старого, на чем пока эта спасительная инертность и держится. Опора на ресурсы подразумевает неприкосновенность достигнутых форм хозяйствования, приносящих положительные результаты. Мы же, похоже, экспериментируем: на ГИИС, на отмене существующих принципов налогообложения, ранее поспособствовавших достижению этих результатов. И так происходит не только в ювелирной отрасли!

Президент, приняв решение о СВО, призвал чиновничество к слаженной работе. Но складывается ощущение, что жесткого контроля делегированной власти в министерства и ведомства сверху не существует. Крайняя коррумпированность и, по-видимому, непрофессионализм в структурах управления экономикой сводят на нет выполнение стратегических задач. Отсутствие конкретности руководства из министерств, обусловленной их широкой специализацией, за которой ярко проявляется некомпетентность, не только тормозит формирование новых отраслей производства, но и ставит под сомнение жизнь существующих. Наша отрасль тому самый неопровержимый пример. Уж у России-то меньше всего проблем с импортозамещением в производстве украшений! Но внутреннее производство продолжает падать по причине чиновничьего головотяпства. Правда, и пальцем не на кого указать... Отрасль многие годы болтается между Минфином и Минпромом, где функционально отсутствуют ответственные за развитие производства и технологий, за разработку стимулирующего развитие рынка законодательства.

Все не так, как надо! Что должно случиться, чтобы промышленная переработка драгоценного сырья происходила внутри страны? Пора понять опасность статуса сырьевого придатка!

Руководитель Программы «Ювелирная Россия» **В. В. Будный**



TALANL

Новый бренд ювелирного завода ТАLANL

Быть лидером – значит постоянно находить зоны роста, знать и слышать своего покупателя, определять тренды развития отрасли. Просто расширить производство серебряных изделий при возрастающем спросе - не достаточно амбициозная цель для завода TALANT.

Мы разрабатывали полноценный ассортимент украшений всех товарных направлений. Новейшие технологии и разнообразие используемых материалов подсказало новые дизайнерские решения для создания трендовых и коммерчески успешных коллекций.

Так мы создали новый бренд TALANL

Концепция бренда — это красота и гармония в ритме мегаполиса XXI века. Его эстетика раскрывает современное ювелирное прочтение благородного металла. На выставке JUNWEX мы представляем более 1500 украшений TALANT silver — для трендсеттеров и любителей традиционных моделей со вставками, приверженцев оригинальных дизайнов, ценителей цветных эмалей — всех, кого завораживает магия серебра.





Цепи из серебра – безусловный фаворит сегодняшней моды.

Тонкие пустотелые цепи и классические полновесы – визитная карточка завода TALANT. Ежегодно мы насыщаем ассортимент новыми плетениями и видами обработки серебряных цепей. Для максимального блеска и прочности родажа TALANT использует особый состав, разработанный на экспериментальном производстве и протестированный в лаборатории качества TALANT. TALANT silver представляет коллекцию серебряных цепей и браслетов ручного плетения - безусловного фаворита сегодняшней моды.

Массивные и оригинальные серебряные украшения - истинно ювелирная работа!

Диско

Разнообразие моделей, легкость, блеск и эффект неповторимого рисунка алмазной грани для идеального современного образа. Эти украшения будут уместны на рабочем месте днем и вечером в клубе.



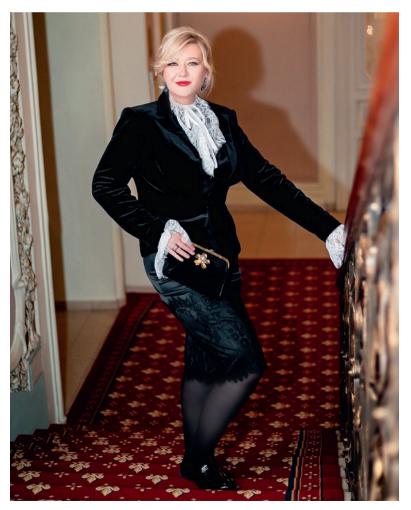


Серебряное плетение настолько завораживает, что хочется примерить цепь не только на шею или запястье, но закрутить вокруг пальцев, украсить волосы. Ярко и эффектно. Крупные звенья в дизайне колец и серег – главный тренд 2022-23.



Как выживать: научу недорого

Бренд Fresh, появившийся на российском ювелирном рынке в 2005 г. и превратившийся за это время из небольшого семейного бизнеса в международный холдинг, в особом представлении не нуждается. Поэтому сегодня речь пойдет о личном бренде его основательницы — Влады Федоровой, эксперта по ВЭД и бизнес-психолога.



В нынешних реалиях, когда условия игры меняются молниеносно и зачастую кардинально, что поменялось в Вашем бизнесе, какие направления вышли на первый план?

Действительно, сегодня мы практически ежедневно просыпаемся в другом мире. Руководителям уже нельзя просто подписывать накладные, надо постоянно думать о юридических, экономических, политических и иных нюансах, характеризующих ситуацию. Вопросы правовой и экономической безопасности стоят перед нами как нельзя остро. Без внимательного изучения в договорах каждой строчки, связанной с условиями и форс-мажорами, уже не обойтись.

Вот Госдума с гордостью сообщает, что только за весеннюю сессию 2022 года депутатами был принят триста шестьдесят один закон, две трети из них — прямого действия. Как нам выживать и работать в таком режиме? Плюс проблемы, связанные с санкциями, пандемией, оцифровкой товара... Все время необходимо выкручиваться, и, надо сказать, российские бизнесмены это умеют. Коллеги регулярно адресуются ко мне с самыми разнообразными вопросами, поскольку у меня огромный опыт организации производства за рубежом и внешнеэкономической деятельности: как перевести деньги, как изменились способы доставки товара и почему настолько

выросла цена на нее?.. В какой-то момент я поняла, что раздавать рекомендации бесплатно больше не хочу. Ведь когда у нас что-то болит, мы идем к врачу, он назначает исследования и выявляет проблему, чтобы затем начать лечение. Нашим предпринимателям тоже в первую очередь необходимо определить свои проблемы и искать варианты их решения. Я предлагаю детальный аудит

Я предлагаю детальный аудит бизнеса и впоследствии его ежемесячное сопровождение по контрольным точкам. Кроме того, провожу консультации, позволяющие справиться с трудностями ВЭД и ГИИС ДМДК быстро и максимально дешево.

бизнеса и впоследствии его ежемесячное сопровождение по контрольным точкам. Кроме того, провожу консультации, позволяющие справиться с трудностями ВЭД и ГИИС ДМДК быстро и максимально дешево. Все эти решения я уже успешно опробовала на собственном бизнесе и честно могу утверждать, что они работают. Например, при внедрении ГИИС мы изначально не захотели идти по легкому пути, не стали откладывать процесс до сентября, а в течение семидесяти двух дней круглыми сутками выстраивали программы совместно с ІТ-специалистами, юристами, таможенниками, брокерами... Сейчас я готова поделиться этим опытом на индивидуальных консультациях. Игроки рынка могут теперь воспользоваться моими услугами по наставничеству и менторству.

Сейчас я готова поделиться этим опытом на индивидуальных консультациях. Игроки рынка могут теперь воспользоваться моими услугами по наставничеству и менторству.



Среди проектов, которые я сейчас активно разрабатываю, отдельно хотела бы отметить школу баеров. В России до сих пор не существует никаких учебных заведений, обучающих этой весьма востребованной профессии, требующей знания юридических, финансово-экономических вопросов, маркетинга, психологии, а также всего, что связано с продуктом и поиском поставщиков.

А вот результаты разработки еще одного абсолютно нового для нас направления вы сможете увидеть уже совсем скоро. Fresh Group впервые представит коллекцию фирменной одежды сезона весна — лето 2023 из натуральных тканей. Название этой линейки — Second skin. Теперь у каждого ювелирного магазина появится возможность одеть своих продавцов в оригинальные стильные наряды. Красиво и недорого!

Возникший в последнее время дефицит большинства расходных материалов, комплектующих и оборудования для ювелирной отрасли может поставить под угрозу жизнь многих предприятий. Возможно ли решить эту задачу?

Безусловно, выход есть. Но он сложный, требует от руководителей предприятий большей

Fresh Group впервые представит коллекцию фирменной одежды сезона весна — лето 2023 из натуральных тканей.

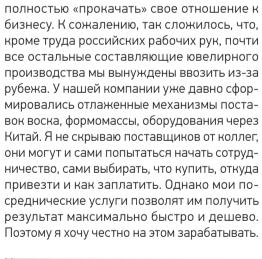


прибегнув к помощи банковских и платежных систем дружественных государств ближнего и дальнего зарубежья, осуществлять перечисления средств.

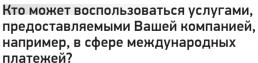
Какие рекомендации Вы могли бы дать коллегам по отрасли, стремящимся сохранить свой бизнес в критической ситуации?

Отвечу философски: все пройдет, и это тоже. Главная задача, стоящая перед руководителем компании сегодня, — сконцентрироваться и успокоиться. Какими способами этого достичь, каждый решает для себя сам. Важно не психовать, а спокойно действовать в соответствии с ежедневными реалиями, перейти на «ручной режим» управления. И тогда все в итоге будет хорошо!

- https://vladafresh.com
- +79670311313



ответственности. Предприниматель должен



Абсолютно все, кроме тех, кто торгует водкой, тяжелыми наркотиками, женщинами и космическими аппаратами. Платежи сегодня «хромают» у всех. Но если крупные предприятия имеют в своем арсенале какие-то варианты, то для небольших фирм, ИП это затруднительно. Я готова предоставить им индивидуальные консультации и рассказать, каким образом,





БРОНЗА и вековые традиции

удожественные изделия из бронзы отличаются долговечностью. По прошествии лет они не теряют благородный вид и передаются из поколения в поколение. Поэтому до наших дней сохранилось множество бронзовых произведений и предметов, относящихся к разным культурам и периодам истории человечества. Есть коллекции древнеегипетской бронзы, одна из которых находится в экспозиции Эрмитажа в Санкт-Петербурге. Не менее интересны и красивы бронзовые предметы китайской культуры периода Чжоу, украшенные натуралистичными или стилизованными изображениями животных и мифических существ, сложными орнаментами, памятными надписями. Внимания заслуживают и изделия, найденные археологами на территории Закавказья и относящиеся к Куроаракской культуре (4000 лет до н. э.). Более близкие нам по времени явления — западноевропейская и русская художественная бронза. Над созданием таких произведений трудились известные скульпторы и художники, талантливо раскрывающие неповторимую красоту материала. Коричнево-оливковая патина, цвет состаренного золота на отполированных поверхностях завораживают, притягивают взгляд, рождают торжественное настроение. Брон-

тактильные ощущения. В наше время особую популярность приобрели элементы восточной культуры, в частности, символы восточного календаря. Перед началом каждого нового года в продаже появляется большое количество изображающих их фигурок. Компания BroVanz тоже активно разрабатывает это направление. В 2020 г. мы создали коллекцию «Крысы», в 2021-м — «Быки»,

зовые изделия приятно держать в

руках, они вызывают комфортные

2022-м — «Тигры». В нынешнем сезоне на осенней выставке JUNWEX BroVanz представит новую коллекцию 2023 г., состоящую из скульптур кроликов (зайцев) и котов — символов мудрости и смелости. Бронзовые авторские скульптуры бренда BroVanz помогут в новом году тем, кто стремится к достижению высокой мечты. А произведение «Полет фантазии» станет еще и символом любви, романтики, предвестником позитивных событий в жизни своего обладателя. Устремленная вперед и ввысь стилизованная и в то же время очень узнаваемая фигурка зайца отличается выверенностью пропорций, гармонией плавных очертаний и переливов цвета бронзовой поверхности. Покупатели, ежегодно приобретающие символы восточного календаря, созданные брендом BroVanz, уже сформировали собственную небольшую коллекцию, которая в этот раз может быть дополнена новыми знаковыми фигурками.

В линейке новогодних изделий представлены также

книгодержатели с образами этих животных, выполненные в классическом стиле. Любой интерьер значительно выиграет от наличия в нем этих уникальных предметов, подчеркивающих прекрасный художественный вкус владельца.

Оригинальный авторский замысел изделий и безупречное качество их изготовления на всех этапах производства характерны не только для отдельных сезонных коллекций, но и для каждого изделия BroVanz. Приобретая продукцию бренда, вы можете быть уверены, что получаете по-настоящему уникальные предметы из бронзы, не имеющие аналогов. Мастера BroVanz сохраняют секреты и технологии работы с благородным материалом, привнося в современный мир лучшие традиции высокого искусства.

> Наталья Ванчакова, 000 «Техно-Бронз»/BroVanz ТМ

Ждем вас на стенде BroVanz:

павильон 57 Стенд Р-6



Авторская фигурка зайца «Полет фантазии»





В каждой женщине, будь она матерью, бабушкой, женой, любимой, сестрой, живет внутренний ребенок, который любит заботу и наши украшения.

Подарите их кому-то или себе, и Вы обретете восхитительные ощущения, потому что каждое украшение «Империал» сделано с любовью от нас для Вас.

Мы хотим Вам подарить незабываемые моменты в жизни, которые дарят радость, любовь, искренность как взгляд ребенка.



Самые благодарные покупатели

Интервью с руководителем направления розничных продаж компании «ФИТ» Викторией Масловой

Сейчас все чаще мировой глянец рассказывает об инфлюэнсерах «за 40». Седые, ухоженные и стильно одетые дамы постоянно мелькают на страницах модных журналов. Насколько, по Вашим наблюдениям. этот тренд распространен в России? Становится ли среди ваших клиентов больше женщин в возрасте, желающих вызывать восхищение у окружающих?

Думаю, эта тенденция в нашей стране только зарождается. Проблема эйджизма еще существует. Однако наша целевая аудитория в подавляющем большинстве состоит именно из покупательниц «45–50+». Поэтому в видеороликах на YouTube мы показываем наши украшения на возрастных дамах. У нас есть сотрудница, которой недавно исполнилось шестьдесят, но она выглядит очень стильно, ухоженная, улыбчивая, позитивная. Глядя на то, с каким удовольствием она примеряет украшения, зрительницы нашего канала понимают: незачем себя раньше времени хоронить, надо радоваться жизни и дарить себе удовольствие! Они видят, как классно выглядят различные ювелирные изделия в ее образе, и вдохновляются таким примером! Убеждаются, что носить модные украшения никогда не поздно, это смотрится не вызывающе и не смешно, а наоборот, привлекательно, интересно, элегантно и красиво. Видят, как можно сочетать современные украшения с различными нарядами. Если бы коллекции демонстрировали двадцатилетние модели,



у которых совершенно иной стиль в одежде, такого эффекта бы не было. Показывать изделия надо на представительницах той возрастной категории, для которой они предназначены. Мы работаем для своих! Уверена, что аудитория «за 40» — самая благодарная: это люди уже состоявшиеся, закрывшие свои базовые потребности, вырастившие детей. Теперь они могут посвятить время себе и готовы тратить на себя деньги. Если кто-то из них хотел бы носить модные, оригинальные украшения, но не умеет, мы готовы помочь, показав, как это делают наши покупательницы того же возраста.

Что особенно важно для таких клиенток, на что они обращают внимание, когда смотрят видео с примерками изделий?

Любое, даже самое простое украшение, если оно удачно вписано в образ, заиграет яркими красками и будет восприниматься по-новому. Не менее важна и компоновка с другими аксессуарами. Нашим зрительницам очень нравятся варианты, когда мы берем четыре-пять колец и составляем из них на руке интересную комбинацию. А если еще поддержать образ подвеской — вообще восторг! В нашем ассортименте тысячи моделей, важно показать, что с чем можно сочетать. Речь не о гарнитурах, а именно о разрозненных, но удачно дополняющих друг друга украшениях.

Еще один любимый нашими покупательницами вид украшений — браслеты. Раньше считалось, что крупные изделия подходят только для мужских рук. Но мы показываем, что и на узкой, изящной кисти массивный браслет может выглядеть великолепно, особенно если поддержать образ тяжелой цепью. Когда мы наглядно демонстрируем подобные примеры, то получаем очень хорошую обратную связь. Клиентки присылают свои фото в наших украшениях, причем придумывают собственные, новые, неожиданные даже для нас сочетания. Мы эти фотографии тоже публикуем на наших страницах в соцсетях, и другие покупательницы с удовольствием перенимают интересные идеи.

Кроме того, очень важно не просто показывать украшения, но и рассказывать о них. Например, в нашем ассортименте много изделий



Илона Горбачева (Москва):

Очень увлекательно каждое утро выходить на охоту по сайту компании «ФИТ» и пытаться поймать бирюзовых слонов пока не убежали: ракушки с горным хрусталем, которые выплывают на пару минут раз в два месяца и тут же исчезают; не успеешь оглянуться, как уже и грушу с янтарем съели... У меня собралась большая коллекция этих украшений, и все равно очень хочется каждую новинку, потому что все изделия необычайно оригинальные, с разнообразными камнями. Авторские украшения заслуживают особого уважения. Обзоры коллекций компании в соцсетях смотришь, как самый интересный сериал. Приятно смотреть на примерку украшений и находить новые сочетания. А каждая посылка с красивыми коробочками, в которых всегда есть подарок, — это счастье!

с различными изображениями котиков. Как известно, эти животные снимают со свои хозяев негативные эмоции: подержал кота на руках — и стало легче. Но ведь и серебро обладает схожим воздействием на человека. Многие любят своих домашних питомцев, поэтому с удовольствием носят украшения с их образами. А серебряный кот — «два в одном»: его функция как оберега и символа усиливается.



Марина Смагина (Москва)



Марина Токарева (Краснодар):

Мое знакомство с компанией «ФИТ» состоялось три года назад. Я устроилась на работу в ювелирный магазин — абсолютно новая для меня сфера деятельности. В ассортименте магазина были представлены некоторые изделия «ФИТ». Они меня очень заинтересовали своей необычностью, я тут же нашла сайт компании и... — это была любовь с первого взгляда! С тех пор я преданная поклонница этого петербургского предприятия! Серьги ручной работы с хромдиопсидами «Кошечки» — моя первая покупка на его сайте. Безумно люблю все украшения, приобретенные у компании, ношу их с превеликим удовольствием и с благодарностью: мастерам — за их труд и всем сотрудникам — за радость от покупок! Отдельная благодарность за те сюрпризы, которые вы непременно вкладываете в каждую посылку! Почти все они достались моей дочери, она в восторге от них!

Каждое видео мы посвящаем определенной теме, потому что «просто украшение» уже давно не продается. Все хотят украшения с историей, со смыслом. И таких историй может быть очень много. Если говорить о камнях, то мы работаем только с натуральными и стремимся максимально расширить их диапазон. Яркая палитра природных самоцветов позволяет каждому клиенту подобрать эффектные украшения именно со «своим» камнем. В последнее время самым популярным у нас стало нежное и небанальное сочетание в одном изделии янтаря и казахстанской бирюзы. И произошло так во многом потому, что мы рассказывали об этих природных сокровищах. Продажи наших изделий с лазуритом тоже выросли после видео с интересными фактами об этом минерале.



Жанна Джелакаева (Москва):

Приобрела у компании «ФИТ» замечательный и любимый мной гарнитур «Маки» с родонитами. На него все окружающие обращают внимание, причем не только в Москве, но и во Франции, где я часто бываю.





Елена Павловски (Израиль)

Если говорить о дизайне, то и здесь в наших изделиях заложено множество смыслов, символов, ассоциаций. В первую очередь это касается украшений ручной работы. Ктото, возможно, не решится приобрести себе крупный кулон «Медуза Горгона», а кто-то, наоборот, выберет его как своеобразный амулет. Ведь бытует мнение, что крупные украшения могут забирать негатив на себя, если кто-то посмотрит недобрым взглядом. Сейчас



мы наблюдаем повышенный спрос как раз на нестандартные украшения. Их особенно любят жительницы небольших городов, где в ювелирных магазинах нет такого выбора, как в Москве или Санкт-Петербурге. Покупательницы пишут нам: наденешь ваше украшение, и все на тебя обращают внимание, это очень приятно.

Как опыт компании «ФИТ» в сфере работы со своей клиентской аудиторией может помочь вашим партнерам-ритейлерам?

Безусловно, у каждого магазина — свои покупатели, и ориентироваться нужно именно на их интересы. Мало закупить товар и выставить его в витринах, надо изучить его и донести до покупателя, почему он здесь и почему его надо приобрести. Важно вдумчиво подходить к отборкам, понимая заранее, для кого ты выбираешь изделия и как их продашь. Активно работая в соцсетях и рассказывая о ювелирных изделиях, мы ставим перед собой одну цель — чтобы каждый покупатель, приходя в магазин, спрашивал: «У вас есть украшения "ФИТ"?..».



СМОТРИТЕ НАС НА







травах рекламы



Выставка — концентрация жизни отрасли

еловая программа «JUNWEX Новый Русский Стиль 2022» — это три крупнейшие отраслевые конференции, нацеленные на решение самых насущных вопросов ювелирного бизнеса, и девять разноплановых мероприятий Клуба «Российская Ювелирная Торговля».

Самым масштабным и наиболее горячим по накалу дискуссий мероприятием ожидаемо стало общее собрание Гильдии ювелиров России, в котором смогли принять участие все желающие. Поводом для обсуждения являлась проблема, напрямую касающаяся каждой ювелирной компании независимо от ее ранга. К заседанию Гильдия ювелиров

подготовила проект, где предложила шесть теоретически возможных вариантов построения налоговой политики в сфере ДМДК. В ходе встречи этот список был откорректирован. По инициативе вице-президента Клуба «Российская Ювелирная Торговля» по Сибирскому ФО В. И. Бурды присутствующие единогласно проголосовали за то, чтобы признать вариант, подразумевающий отмену УСН неприемлемым решением для отрасли и исключить его из проекта. А председатель Союза ювелиров Северо-Запада А. С. Горыня сформулировал еще один вариант, который поддержали все участники: в связи с тем, что нынешний год для отрасли был ознаменован







Всего тридцать лет назад мы на восемьдесят процентов работали с отечественной формовочной массой, в принципе процесс ее производства можно восстановить.

серьезнейшими потрясениями, связанными с введением ГИИС ДМДК и санкционными ограничениями, предложить перенести принятие решения налогового вопроса на год, а в течение этого времени Гильдии активнее работать над тем, чтобы заменить УСН налогом на прибыль. Каждый участник совещания в личных бюллетенях имел возможность проголосовать за один из вариантов. Результатом стало следующее общее решение для оптимизации налоговой системы: предложить Минфину вариант отмены НДС как вида налогообложения и замены его на налог с продаж в размере 5%, а также отложить запланированную государством отмену НДС хотя бы на год.

Еще одно важнейшее для дальнейшей работы отрасли мероприятие было связано с проблемой импортозамещения. В рамках этой встречи обсуждались не только актуальные шаги по наращиванию отечественного промышленного потенциала в части оборудования, инструментария, расходных материалов для ювелирной индустрии, но и возможные пути активизации диалога с властью, сегодня, как никогда, понимающей важность таких шагов.

Несмотря на то что в приветственном слове руководитель Программы «Ювелирная Россия» В. В. Будный выразил надежду на успешное создание производственной базы для отрасли, большинство присутствующих все же были настроены пессимистично. «Сейчас ситуация остается тяжелой, в том числе и с логистикой, — прокомментировал Ю. А. Василенко («Клио»). — В сфере необходимого для ювелирной промышленности оборудования наш потенциал в обозримые сроки позволяет только делать копии импортных литейных машин и иных станков. Что касается материалов, используемых в технологических процессах, то, к сожалению, их не скопировать. Для их производства нужна технологическая платформа и соответствующая инфраструктура. Даже если мы можем сделать новую силиконовую резину, то надо знать, где брать сам силикон. Тридцать лет назад рухнул единственный в стране отраслевой НИИ со специалистами, которые мониторили ситуацию с технологиями. Да и ни одного учебного заведения для подготовки грамотных кадров в этой области сейчас нет. Поэтому проблема с материалами — самая острая. Что касается инструментов, то здесь хотя бы нет необходимости в научных разработках, все опирается на производство. Однако с нашими объемами потребления ювелирного рынка такое производство оказывается невыгодным. Я считаю, что решать проблемы нужно начиная с подготовки кадров, составив единую отраслевую программу».

«Конечно, все довольно печально, — подтверждает А. С. Горыня (Союз ювелиров Северо-Запада). — На мой взгляд, самое плохое положение у нас в области оборудования, поскольку и вакуумные печи, и литейные машины — все импортное. Думаю, перестройка в этой сфере займет не менее трех — пяти лет. Всего тридцать лет назад мы на восемьдесят процентов работали с отечественной формовочной массой, в принципе процесс ее производства можно восстановить. Что касается воска, то нам повезло: компания «ЮМО» умеет с ним работать, и у специалистов предприятия есть все необходимые рецепты. Расходные материалы для 3D-прототипирования в России делают только три организации, а вот по полимерам мы полностью зависим от иностранных поставщиков. Тем не менее я считаю, что с материалами мы проблему решим. Более пугающим я бы назвал тот факт, что за развитие отрасли никто не отвечает ни Минпромторг, ни Минфин. Получается, что на правительство ювелирное производство не имеет выхода».

Ответом на выступления ювелиров прозвучали слова присутствующего на заседании представителя госструктур В. С. Кабакова заместителя начальника отдела таможенных платежей, таможенной стоимости и страны происхождения Департамента таможенного законодательства и правоприменительной практики Евразийской экономической комиссии. Он рассказал, какие механизмы можно задействовать в диалоге с властью и какие правительственные постановления могут в этом помочь. По итогам круглого стола было решено создать рабочую группу из ключевых игроков рынка отраслевого оборудования, которая и займется этой деятельностью.









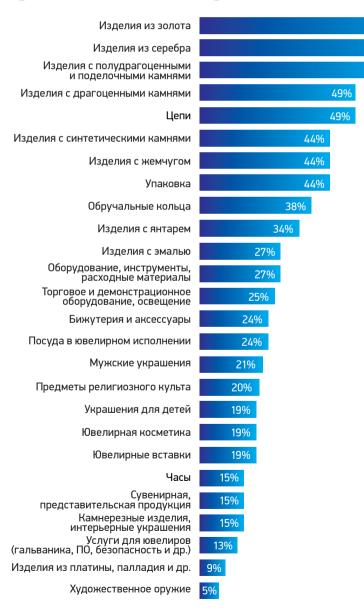








Не хотите потерять 6/3Нес — участвуйте в выставке



оссийская экономика живет в кардинально изменившихся реалиях. Сегодня принято говорить о наступлении «новых девяностых». Бизнес вынужден, как и тогда, срочно искать других партнеров, строить дополнительные связи, менять логистические цепочки. Ситуация усложняется тем, что ставшие уже привычными многие цифровые методы коммуникации и продвижения товара не работают. Все это значительно повышает роль выставок в развитии бизнеса. Об огромном потенциале конгрессно-выставочных мероприятий говорят эксперты во всех отраслях промышленности.

84%

82%

67%

Блокировка ведущих соцсетей привела к тому, что компаниям опять надо искать эффективную площадку для общения с партнерами и клиентами, узнавать новости рынка. Да и, как показала пандемия, роль выставок в жизни ювелирного сообщества трудно переоценить. Многие ритейлеры в мае честно признавались: «Ехали, как на прием к психотерапевту!». Людям очень важно встретиться, пообщаться, поделиться своими проблемами, почувствовать настроение других. Эту функцию в состоянии выполнить только выставка.

Теперь, когда делать ставку на цифровые инструменты невозможно, деловые контакты, новости и столь важная информация о конкурентах доступны только офлайн. Поэтому игроки рынка особенно ответственно готовятся к «JUNWEX Mockba».

Предварительный опрос Клуба «Российская Ювелирная Торговля» показал, за изделиями каких категорий приедут на выставку ритейлеры (график).







ПРОГРАММА «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ»

XXXI Международный форум ювелирной индустрии

II E T E P B Y P T

1–5 февраля 2023

ЭКСПОФОРУМ

E-mail: junwex@junwex.com;

Internet: www.junwex.com

junwex_fair

расль не сдается



Большинству представителей ювелирного ритейла придется брать на работу более грамотного бухгалтера, нести дополнительные расходы, а это удорожит конечную стоимость изделий в магазинах.

Вера Кабаровская. ЮД Kabarovsky:

Когда наши маркетологи предложили создать из выставочного стенда арт-пространство, я сразу и горячо поддержала эту идею, но только с условием: оформление в стиле pop-art должно быть решено в позитивном ключе. Последние месяцы все мы находились в стрессовой ситуации, поэтому хотелось подарить нашим партнерам радостные эмоции. Стенд Kabarovsky заметно выделялся на фоне «глухой» застройки других компаний, да и внутри, как говорили клиенты, даже дышалось по-другому. Все, кто к нам приходил, проникались атмосферой и заряжались позитивной энергетикой.

Если говорить о ситуации с ГИИС ДМДК, то меня порадовал тот факт, что все наши партнеры успешно освоили процесс, хотя еще в феврале многие из них были напуганы и отборки делали с большой осторожностью. Однако теперь другая беда — НДС, все озабочены этой проблемой. Я не представляю, как розничная торговля с ней справится, однако мы всегда надеемся на лучшее. Конечно, мы переживем это и пойдем дальше, но переход на единую систему налогообложения будет непростым. Большинству представителей ювелирного ритейла придется брать на работу более грамотного бухгалтера, нести дополнительные расходы, а это удорожит конечную стоимость изделий в магазинах. Я считаю, что производственные предприятия должны работать на равных условиях, а вот ситуацию с торговлей необходимо регулировать региональным властям исходя из местных реалий, которые, как мы увидели на выставке, разные. К сожалению, не приехали многие наши партнеры, даже те, кто заранее планировал закупить товар к лету: весенний спад продаж изменил их намерения. С другой стороны, могу отметить активность ритейлеров Крыма и южных регионов.

Что касается нашего предложения партнерам, то новые коллекции мы готовили практически за год до выставки. При этом нам важно было угадать, какие тренды окажутся актуальными в летнем сезоне. Запросы покупателей и мода меняются сегодня стремительно, поэтому процесс создания востребованного дизайна очень сложный. Из новинок для нынешней выставки мой фаворит — коллекция золотых украшений с розовыми и лавандовыми кварцами очень интересной огранки в бриллиантовой обсыпке. А наши коллекции из серебра, на мой взгляд, лучшие. Этот материал дает возможность дизайнерам воплощать самые смелые идеи, как, например, в новой коллекции «Африка», без оглядки на стоимость конечного изделия. Кроме того, хочу подчеркнуть, что сейчас особенно выгодно делать закупки с точки зрения стоимости товара. Цены на изделия у нас напрямую зависят от валютного курса и стоимости металла. Поэтому в период, когда рубль укрепляется, цены на ювелирные украшения у нас очень привлекательные.



Галина Павлова, «Киэргэ»:

Мы готовим новые коллекции к каждой выставке, и эти изделия очень часто становятся победителями конкурсов профессионального мастерства. В основном в таких произведениях мы делали акцент на этнику: я считаю, что важно сохранять традиции своего народа, продвигать бренд Якутии. Но в этом году мы открыли магазин в Москве и вдохновились образами, связанными с одним из самых узнаваемых символов столицы — Шуховской башней. Разрабатывая свой замысел, Владимир Шухов стремился достичь не только большей прочности и жесткости конструкции инженерного сооружения, но и легкости, изящества, лаконизма. Кроме того, под руководством знаменитого архитектора и изобретателя было спроектировано и построено четыреста семнадцать мостов. Коллекции «Мосты Шухова» и «К столетию башни Шухова» выполнены молодыми специалистами, которые после окончания Якутского художественного училища работают на нашем предприятии рядом с уже сложившимися профессионалами, получая огромный практический опыт. Вообще я поражаюсь, насколько талантливы наши ребята — и в математике, и в шахматах, и в ІТ-технологиях, и в различных творческих сферах. В рамках компании мы делаем многое, чтобы дать молодым ювелирам возможности для развития. Жаль, что на государственном уровне проводится совершенно иная политика. Такое ощущение, что ювелирную отрасль хотят просто задавить. Значительные преференции обеспечиваются крупным предприятиям, которые выпускают продукцию большими объемами и не нацелены на искусство. А малый бизнес, работающий в сегменте авторских произведений, налоговые нововведения просто убьют. Считаю, что ювелирам нужно объединять усилия и бороться. В этих целях мы приступили к созданию Ассоциации «Ювелиры Арктики», которая позволит в решении актуальных вопросов не ограничиваться только своим регионом.

Артем Ахметшин, RoseGrace:

Наш бренд совсем молодой, он появился в декабре 2021 года, однако история нашего производства насчитывает уже пятнадцать лет. Мы — это команда единомышленников: от мастера-ювелира до топ-менеджеров. Изучая новые направления в технологиях, мы смело идем на эксперимент и все проекты доводим до идеального качества. Обучение сотрудников за рубежом дает компании возможность развиваться и осваивать новые направления в технологиях и дизайне. Сегодня, конечно, с точки зрения логистики поставок оборудования и расходных материалов есть, я бы сказал, не проблемы, а вопросы и нюансы. Да, стало сложнее, но решения можно найти.

Мы выпускаем изделия исключительно с камнями первой группы, ассортимент в настоящее время насчитывает примерно четыре тысячи моделей. Поскольку бренд создан на уже сложившемся предприятии, мы не боимся вызовов рынка и уверены, что займем сильные позиции. У нас есть потенциал и производственные возможности. Мы умеем делать качественно и именно те украшения, которые будут хорошо продаваться. Мы знаем спрос и отслеживаем его тенденции, понимаем рынок и ценовую политику. Являясь фабрикой с полным циклом производства «от А до Я», мы можем предложить покупателям



как украшения за десять тысяч рублей, так и эксклюзивные произведения. В каждой модели, независимо от цены, мы стремимся отразить изящество и великолепие — то, что делает женщину настоящей леди. Наш бренд вдохновлен судьбой одной из красивейших женщин мира — княгини Монако Грейс Келли. Она вошла в историю как воплощение элегантности и безупречного стиля. Как известно, Келли любила розы — именно этот цветок мы выбрали в качестве символа бренда, отдавая дань красоте, которая вечна.

Выход на JUNWEX планировался нами уже в феврале, однако у нас еще не были полностью готовы коллекции и презентация. А мы всегда ставим перед собой высокие цели и сейчас очень довольны, что смогли достойно представить бренд на выставке. Первое впечатление необычайно важно, оно сохраняется надолго. Считаю, что имиджевую составляющую бренда мы отработали успешно. Что касается коммерческой, то здесь решающую роль сыграли наши ключевые партнеры, но появились у нас и новые клиенты из разных регионов — от Калининграда до Владивостока.

Наш бренд вдохновлен судьбой одной из красивейших женщин мира — княгини Монако Грейс Келли. Она вошла в историю как воплощение элегантности и безупречного стиля.



нас появилось несколько новых клиентов, которые сделали весьма крупные закупки.

Ольга Шунева, Raganella Princess:

Бренд Raganella Princess был основан в Италии и вышел на российский рынок в 2009 году. С 2013 года мы не пропустили ни одной выставки JUNWEX, и это очень помогло развитию бизнеса — клиенты у нас появились во всех регионах страны. Наши изделия, которые полностью производятся на территории Италии, славятся в первую очередь широким диапазоном гальванических покрытий: цвета золота, серебра, графита и так далее. И если постоянные покупатели, хорошо знающие нашу продукцию, уже могут заказать ее онлайн, то для новых важно ознакомиться с товаром вживую, сделать отборки именно на выставке. Мы не нацелены на то, чтобы отработать с клиентом только один раз нам важно сформировать длительные и взаимовыгодные партнерские отношения. Многие клиенты успешно сотрудничают с нами с той самой первой для нас выставки JUNWEX. Следует отметить, что формат ритейла, работающего в нашем ассортиментном сегменте, сегодня меняется. Если раньше это были в основном магазины аксессуаров или модной одежды made in Italy, то в последние годы все больше ювелирных салонов начинают ставить в торговых залах витрины с бижутерией. Одна из наших клиенток, владелица сети ювелирных магазинов из Иркутска, сказала, что с 2019 года, когда она добавила в товарную линейку бижутерию, продажи поднялись настолько значительно, что она решила один магазин полностью перевести на этот ассортимент. Действительно, современная бижутерия — уже не та, которую многие помнят с 1990-х годов. Это качественные украшения, которые могут служить нам долгие годы. А если марка известная и имеет ценность, то с годами бижутерия становится винтажной и стоит еще дороже.

На выставке к нам пришли и те ритейлеры, которых мы приглашали сами, и те, кто уже видел наш стенд прежде и сейчас решил попробовать нашу продукцию. У нас появилось несколько новых клиентов, которые сделали весьма крупные закупки. Конечно, выставка привлекает и столичных блогеров, использующих ее не только как повод



TOYBECTONION TO HISTORY TO HI

НА НОВОМ УРОВНЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

ВЫСОКОКЛАССНАЯ КОМАНДА

профессиональных менеджеров-экспертов

ПОЛНЫЙ СПЕКТР НАТУРАЛЬНЫХ ВСТАВОК ПЕРВОЙ ГРУППЫ

в условиях ограниченного предложения на отечественном рынке

ДРАГОЦЕННОСТИ В УЗНАВАЕМОМ СТИЛЕ BELLISSIMA –

смелые эксперименты и хиты продаж в классическом дизайне

ЧЕСТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

рассрочка платежа и гибкая система скидок

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА,

яркий контент и обучающие материалы

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ СЕРВИС

работы на выставке и взаимодействия на всех этапах работы

ЖДЁМ BAC HA JUNWEX

27-30 СЕНТЯБРЯ

55 ПАВИЛЬОН стенд **B-108**



г. Кострома +7 (4942) 373-373 info@bt-diamond.ru bt-diamond.ru для эффектных stories, но и разместить у нас заказы. Кстати, один из наших давних партнеров, блогер из Краснодара, в этом году открыл свой ювелирный магазин. Вообще, я считаю, во время «чумы и войны» очень выгодно начинать бизнес: освобождаются специалисты и помещения, арендные ставки падают, в престижных ТЦ к тебе уже совсем другое отношение...

Несомненно, в экономике кризис, но результатами выставки, к которым привели и усилия организаторов и наши собственные действия, я довольна. Я твердо уверена, что в нынешних условиях в стране, да и в мире, могут выжить только производители продукции. Бизнес «купи-продай» не может составить нам конкуренцию, поскольку мы обновляем свои коллекции постоянно, за нами не угнаться. У нас всегда есть выбор товара, а сегодня клиент не будет с партнером работать, если тот не обеспечит ему широкий диапазон и регулярное появление новинок.

Несомненно, в экономике кризис, но результатами выставки, к которым привели и усилия организаторов и наши собственные действия, я довольна.



Гораздо интереснее работать с людьми, которые ценят ювелирное искусство. Ведь когда я покупаю украшение для себя, то понимаю, что оно имеет некий сакральный смысл.

Татьяна Кулеш, De oro plata:

Я работаю в ювелирном ритейле более двадцати лет. Зачастую люди удивляются: столько розничные бизнесы не живут. Секрет в том, что я очень гибко отношусь ко всему происходящему, быстро перестраиваюсь под новые условия и требования, использую в своих салонах все инновационные технологии. Что касается проблем, то вспомните: даже в самые «богатые» времена, когда сметали все, что выставлялось в витринах, ювелиры неизменно жаловались. Сколько лет работаю слушаю одну и ту же песню. Но если все так плохо, зачем вы ведете этот бизнес?! Даже сидя в пандемию по домам, мы заработали тридцать процентов прибыли только на росте золота, ничего не делая.

Когда на рынке наблюдалась тенденция к расширению сети, у меня было пять магазинов, затем начался тренд на уменьшение числа торговых точек. Сейчас у меня два салона в Москве и активные личные продажи. Необходимо вовремя переориентироваться. Дело в том, что с масс-маркетом конкурировать бессмысленно. Все продавали «массовку» много лет, заработали на этом квартиры-машины и что угодно. В какой-то момент наступает перенасыщение таким товаром и становится неинтересно. Гораздо интереснее работать с людьми, которые ценят ювелирное искусство. Ведь когда я, например, покупаю украшение для себя, то понимаю, что оно в определенной степени имеет некий сакральный смысл, связано для меня с чем-то конкретным. У нашей жизни много граней: семья, работа, здоровье и так далее. В том числе есть и эстетическая составляющая жизни. Погружаясь в нее, начинаешь выстаивать вокруг себя особое поле — новые знакомства, круг общения, соответствующую атмосферу. В результате жизнь меняется — и дома, и в бизнесе... Поэтому у меня сейчас продаются в основном эксклюзивные, индивидуальные изделия от компаний JV, Klondike, Peraskeva, Kabarovsky, Element47, Jewel — именно они интересны моим клиентам. Средний чек повысился: стали брать меньше по количеству, но дороже. Мои клиенты не считают деньги, они приходят в салон за вдохновением. По сути, я продаю не драгоценности, а качество жизни. Если человеку украшение понравилось, он его купит.

Стагуный завод Стагусс

Мужские изделия из золота и серебра















Павильон 55 Стенд **B-205**

Иваново

(4932) 585-332 (906) 512-18-68 jc-status@mail.ru **jstatus.ru**

На правах реклам





Albert

течественный авторский дизайн завоевывает все более значимые позиции на ювелирном рынке. Конечно, многие vip-клиенты по-прежнему предпочитают известные западные бренды, кто-то становится заказчиками люксовых ювелирных домов и ателье. Однако уже формируется определенный слой состоятельных покупателей, для которых характерно концептуальное, даже можно сказать, философское восприятие ювелирных изделий. Безусловно, доля таких потребителей невелика, но игнорировать эту целевую аудиторию нельзя. Законы рынка незыблемы: спрос рождает предложение. И сегодня тем, кто создает коллекционные вещи, пора задуматься, как эту уникальную продукцию продвинуть и продать.

Безусловно, огромную роль играют известность бренда или дизайнера, умение производителя создать предмет высочайшего качества, но этого мало. Нужны заинтересо-

ванные посредники между создателями и потребителями. И это особенно важно в непростые времена

> социально-экономического кризиса, когда рынок продаж уникальных товаров, балансирующих на грани дизайна и искусства, катастрофически сужается. Одним из таких посредников является медиа-холдинг

> JUNWEX, активно развивающий направление мероприятий

premium-формата.

В России есть интересные, талантливые, самобытные дизайнеры-ювелиры. Их, разумеется, гораздо меньше, чем художников и мастеров, которые предлагают свои добротные, красивые и вполне традиционные коллекции, столь милые сердцу среднестатистического заказчика. Как правило, производственные компании делают вполне оправданную ставку на работу в коммерчески выгодном сегменте, выпуская продукцию, которая гарантированно понравится потребителю. А вот нечто гениальное, но с туманными перспективами по реализации, делают единицы.

Когда создается коллекционное произведение, клиент, чтобы заинтересоваться им, должен его где-то увидеть, например, в галерее. А ювелирных галерей раз-два и обчелся. Но даже если автору повезло и галерея взяла его изделие, в продвижении конкретного имени, проекта, предмета она заинтересована слабо. Что же дальше? Люди смотрят, но покупают ли? Увы, далеко не всегда... Совершенно очевидно, что никто лучше не представит свою работу, чем сам автор. А такое возможно лишь на выставке.

Какие инструменты у JUNWEX Premium?

- Престижные площадки с обеспеченным трафиком соответствующей целевой аудитории покупателей.
- Эффективная рекламная кампания каждого мероприятия.
- Комплекс медиа-ресурсов, позволяющий транслировать информацию о марке по всем коммуникационным каналам.
- Продвижение, учитывающее специфику и индивидуальность каждой марки.

Да, этот сегмент рынка в России сейчас находится в зачаточном состоянии. Потенциальные покупатели зачастую просто не понимают,





зачем им нужны дизайнерские драгоценности или коллекционные интерьерные украшения. У этих людей есть финансовые возможности, вероятно, даже есть желание приобрести ювелирное изделие, поскольку они рассматривают его как инвестицию. Однако их консультанты по инвестициям редко рассматривают российское направление, предпочитая выбирать для своих клиентов изделия европейских марок, «чтоб наверняка».

Узкий круг ценителей российского ювелирного дизайна покупает подобные произведения потому, что просто понравилось, возникла «искра» и случилась любовь с первого взгляда. Но это единичные истории. Необходимо делать все, чтобы такая аудитория стала максимально многочисленной и проявляла не только визуальный интерес.

Многие проблемы решались бы быстрее, если бы галереи выкупали у художников-ювелиров предметы, а не брали их на реализацию. Но этого, как правило, не происходит, так как

Art-i-fact

А найдет ли галерея покупателя — большой вопрос. Чаще всего она выступает в роли площадки по презентации произведения, дает ему галерейный статус, но... не продает... Предметы возвраща-

для галереи это риск.





Сияние Сибири

Вероника Коротенко, Мотте:

Я работаю в ювелирной сфере более десяти лет. Начинала этот путь в компании, специализирующейся на оборудовании для ювелирного производства. Затем, получив профессию 3D-дизайнера, работала на ведущих отраслевых предприятиях: «Русские самоцветы», «Каст», Sanis. В какой-то момент пришло время реализовать свой творческий потенциал в собственных коллекциях. Так появился бренд Мотте. У названия несколько смыслов. С одной стороны, это термин, обозначающий меру веса, с давних времен используемую в Японии для шелка и жемчуга. С другой — mom и me переводится с английского как «мама» и «я». Мы подчеркиваем связь поколений и даем возможность через ювелирные украшения показать привязанность и любовь. Наши украшения могут носить и мама, и дочка. Делая ставку на осознанный подход к созданию новых продуктов, мы не стремимся гнаться за быстроменяющейся модой и не обесцениваем прошлое. Наша задача — показать, что для украшений нет границ, стилей, возраста и финансовых рамок. Кроме того, мы даем клиентам возможность покупать меньше и при этом иметь больше: наши изделия универсальны и легко трансформируемы: серьги превращаются в броши, кольца — в подвесы. Выбирая ту или иную комбинацию украшений, вы получаете образ, подходящий именно вам.

Когда бренду исполнилось два года, мы приняли решение участвовать в выставке «JUNWEX Петербург», чтобы заявить о себе на рынке. Тем не менее, мы по-прежнему не планируем переходить в формат завода — хотим, чтобы марка осталась «крафтовой». Выставка позволила познакомить с нашими украшениями и широкую аудиторию розничных покупателей, и ритейлеров, которые готовы брать малосерийные вещи. И такие партнеры у нас появились, в том числе магазины, работающие именно с жемчугом. Кроме того, нам важно было понять, в том ли направлении мы движемся, какие изделия вызывают у покупателей интерес. Выставка подтвердила правильность нашего выбора. В свою целевую аудиторию мы попали стопроцентно. Мы не планировали каких-то высоких коммерческих показателей от первого участия в выставке, поскольку известно, как в данном случае важна «насмотренность». Однако итогами мы остались довольны: прямые продажи были хорошими.



Надежда Боровикова, BOR.N:

По первой профессии я психолог-психоаналитик, но примерно пять лет назад в свободное от работы время я начала осваивать ювелирное мастерство. И теперь мне уже сложно сказать, какое из этих двух занятий является главным делом в моей жизни. В названии бренда, с одной стороны, «зашифрованы» мои фамилия и имя, а с другой — это английское слово точно передает процесс появления на свет моих украшений. Они именно рождаются. Я просто беру камень — горный хрусталь, нефрит, бирюзу, изумруд, малахит —и делаю для него такое обрамление, которое, как мне кажется, он «хотел бы получить». Я ощущаю свои украшения как живые и немного волшебные. Люблю необычные вещи, с интересными формами и текстурой. Мне нравится асимметричность, «похожая непохожесть». Ведь в природе даже снежинок одинаковых не бывает! В выставке JUNWEX я участвовала впервые: она дала серьезный задел для дальнейшего развития бренда и его коммерческого потенциала. Я перенимала опыт у коллег — соседей по стендам: как вести переговоры с оптовиками, заключать договоры поставки... Всерьез задумалась о необходимости исполнения своих популярных моделей украшений в полном размерном ряду. Но самое главное — чудесное живое общение с покупателями. Несмотря на то что в основном у меня были розничные продажи, результат с лихвой компенсировался их количеством и вдохновением, полученным от благодарных отзывов о моем творчестве.





ются с экспозиции авторам или производителям, поскольку хранить все коллекционное многообразие у галерей просто нет возможности, а нужно уже делать новую выставку, чтобы подтверждать свое имя и внимание к себе. Производителям подобная схема не особо интересна — ведь они уже не могут продавать свои работы по «своей» цене, не согласованной с галереей. А у галерей, кроме размещения фото произведения на сайте и в своих соцсетях, другого маркетингового продвижения нет. Не сильно галереи рады и тому, что автор продает изделия еще и сам. Практика показывает, что модные, творчески настроенные «статусные» дамы, которые приходят в галереи, вдохновляются тем, что увидели, далее, вместо того, чтобы приобрести понравившееся им произведение, обращаются к его автору, делая личный заказ.

Возможно, российским галереям пришло время трансформировать работу по коллекционному дизайну. Но вот как, не знает пока никто... Совместными размышлениями, возможно, мы откроем новую формулу взаимодействия. А пока просто поговорим с теми, кто создает коллекционные вещи и работает на стыке искусства и бизнеса.

Удобные инструменты для дополнительной маркировки изделий

едавно закончился переходный период маркировки ювелирных изделий, но процессы, связанные с дополнительной бирковкой, несомненно продолжатся: корректировка данных. возвраты, операции в ломбардах, необходимость замены нестойкой маркировки (не все знают, например, что производители термоэтикеток заявляют срок их жизни до шести месяцев) и многое другое.

В статье мы расскажем о нашем бесплатном ПО и бирках, которые сделают ювелирную маркировку более удобной и, что важно, стойкой.

Ювелирам, не имеющим автоматизации. Для маркировки остатков под ГИИС ДМДК пришлось искать решения для генерации Data Matrix, печати бирок. Им в помощь мы разработали бесплатный Модуль печати бирок. Те. кто воспользовался первой версией программы, отмечал ее удобство для конкретной задачи: напечатать бирку с УИН, кодом Data Matrix и другой информацией.

Новая версия Модуля предназначена для автономной печати бирок на основе документов. выгруженных из ГИИС ДМДК. Теперь можно вести реестр изделий, дополнять их описания, фильтровать по параметрам, печатать как по одной (несколько) бирок, так и по загруженному документу целиком. Описания изделий. документы сохраняются в базе. Надеемся, что ювелиры оценят удобство нового релиза этой небольшой программы.

Тем, у кого нет специализированного принтера этикеток мы тоже решили помочь и разработали бирки для печати на лазерном принтере (в Модуле есть нужный шаблон). Они работают по принципу наклейки: информация печатается на принтере, заготовка снимается с листа, складывается пополам с захватом нити изделия, склеивается, Получается бирка, идентичная нашим биркам «с хвостиком», которые уже стали

Такие бирки мы разработали первыми. В отличие от аналогов. появившихся на рынке, наши изделия отличают тактильные характеристики, они прочны. их удобно использовать (легко складывать, клей не портит изделие). Бирка предназначена для обычного термо/термотрансферного принтера, но последующая склейка на нити дает эффект двухсторонней печати. И применять ее можно по-разному: маркировка под ГИИС, ценники для сетей, бирка производителя.

В завершение хотелось бы отметить, что мы по-прежнему разрабатываем и печатаем различные виды ювелирных бирок и предлагаем цены 2021 года.

На осенней выставке JUNWEX компания представлена информационной стойкой на входе в павильон 57. И всегда готовы отвечать на вопросы по ювелирной маркировке, поступающие к нам через сайт.

> Андрей Половников, 000 «ИД РАША»



РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО ЮВЕЛИРНЫХ БИРОК

- РЕШАЕМ ЗАДАЧИ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ МАРКИРОВКИ
- БИРКИ «С ХВОСТИКОМ» ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ЦЕЛЕЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ МАРКИРОВКИ (ПОД ГИИС, ЦЕННИКИ, БИРКА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ)
- СПЕЦИАЛЬНЫЕ БИРКИ НА ЛИСТЕ ДЛЯ ЛАЗЕРНЫХ ПРИНТЕРОВ
- СКАЧАЙТЕ БЕСПЛАТНЫЙ МОДУЛЬ ДЛЯ ПЕЧАТИ БИРОК C DATA MATRIX ПОД ГИИС



iD-RUSSIA

000 «ИД РАША» Санкт-Петербург ул. Бабушкина, д.3 +7(812) 325-88-29 www. id-russia.ru



ВЫСШАЯ ЭКСПЕРТНАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Галина Ковалева

председатель жюри конкурсов Программы «Ювелирная Россия», президент Международного фонда поддержки ювелиров «Форма».

ЧЛЕНЫ ЖЮРИ: Наталия Коровина

Ольга Костюк

искусствовед, художественный критик; кандидат искусствоведения, ведущий научный сотрудник Государственного Эрмитажа;

Лариса Пешехонова

искусствовед, ведущий научный сотрудник

Музеев Московского Кремля;

Галина Смородинова искусствовед, ведущий научный сотрудник Государственного Исторического музея.

Ювелирное творчество — одно из самых консервативных направлений в искусстве. В новейшее время по-прежнему остается множество приверженцев драгоценностей классического направления. Большинство людей мечтают о стабильности и боятся утратить сложившиеся традиции. Однако влияние событий, происходящих в мире, не может не отражаться на творческом пути художников. Рождаются новые формы существования человечества. История нас учит, что именно экономические и политические кризисы приводят к созданию уникальных предметов искусства. Люди, заказывая и выбирая украшения, стали более требовательны и хотят почувствовать

себя участниками творческого процесса. Молодежь стремится выразить себя через окружающие предметы, отразить в них несовершенство мира. Это может проявляться в нарочитой грубости исполнительского мастерства, игре с масштабами и материалами. Происходит непрерывная трансформация состояния человека. Поэтому меняется и восприятие им художественных произведений. Формируются общественные заказы для разных слоев населения. Ювелирным фирмам важно понимать, насколько удовлетворены их разработками люди, к которым они обращают свое творчество. Члены жюри тоже разрабатывают новые стратегии оценки художественных образов, сталкиваясь с иными, более сложными творческими предложениями. Изменения касаются не только стилистики дизайна ювелирных изделий, но и сущности художественного проекта.

Так, компания «Киэргэ» (Якутск) предложила жюри рассмотреть новые конструкционные идеи в сетах «Мосты Шухова» и «К 100-летию башни Шухова». ЮД Kabarovsky (Кострома) просто засыпал экспертную комиссию многочисленными уникальными коллекциями и экспериментальными технологическими решениями. Надо отметить, что фирмы — участники конкурса расширяют диапазон выразительных средств и художественных образов, понимая, что наступило время более строгих ценителей искусства.







Кольцо «Гипноз» «Империал» (Кострома)



Вопрос выбора ювелирной компании, творческие работы которой достойны получить самую высокую оценку, обсуждается членами жюри всегда очень активно. В этот раз можно поздравить с победой коллектив предприятия «Империал» — именно эта компания стала обладательницей Гран-при XXI Всероссийского конкурса ювелиров «Дни лидеров российского ювелирного рынка».

Кольцо «Гипноз» выполнено из белого и лимонного золота. Более тысячи белых, черных и коньячных бриллиантов вполне способны заставить нас забыть об окружающем пространстве. Прикосновение к кольцу заставляет уникальный золотой механизм вызывать движение бриллиантового круга вокруг центра – сияющего желтого сапфира.

































«САВУАР»





Интересен дизайн золотых украшений коллекции «Савуар», включающей шесть сетов. Серьги, кольца, подвесы отличаются разнообразием форм, оригинальным композиционным размещением ювелирных камней — бриллиантов, сапфиров, цитринов, аметистов. На фоне родиевого покрытия красиво выделяется рельефный золотой растительный узор.

оллекция драгоценностей

Наталия Коровина



Коллекции «Сокровища Банту», «Сказки Берендея», «Савуар», «Шаде» Ювелирный дом Kabarovsky (Кострома)

Ювелирный дом Kabarovsky в этот раз представил на конкурс четыре коллекции. Создание обширных серий украшений, объединенных художественным раскрытием определенной темы, стало уже своеобразным фирменным стилем этого костромского предприятия и неоднократно отмечалось высокими наградами конкурсов JUNWEX. Авторские коллекции отличаются большим тематическим разнообразием, яркой палитрой ювелирных камней и многообразием техник исполнения. Так, в серии украшений из серебра «Сказки Берендея», состоящей из семи колец, помимо фианитов использован ситалл — красивый инновационный материал, имеющий неограниченный диапазон цветов и оттенков. Нанесенный на кольца голубой фон, на котором красиво выделяется рельефный серебряный орнамент, изображения птицы Сирин и льва — мотивы, характерные для каменной и деревянной резьбы в русском зодчестве, — выполнены из клеара (новый вид покрытия).









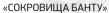
«СКАЗКИ БЕРЕНДЕЯ»













Коллекция «Сокровища Банту», которая включает четыре сета и брошь, отсылает в совсем другой регион, расположенный южнее пустыни Сахара. И хотя название коллекции настраивает на этнографические аллюзии, кольца, серьги и подвесы по своему дизайну — вещи современные и модные. Африканские мотивы можно уловить в орнаментальном декоре, в сочетании цветов золоченого и родированного серебра с кабошонами и эмалью, ну и, конечно, в оригинальной броши с профильным изображением головы негритянки.













«ШАДЕ»

Авторская коллекция золотых украшений «Шаде» состоит из семи сетов. Коллекцию отличают лаконичный конструктивный дизайн и изысканное, построенное на тончайших цветовых нюансах колористическое решение. Яркий оттенок золота прекрасно гармонирует с нежнейшими розовыми и лавандовыми тонами натурального кварца. Отдельные золотые сегменты украшений покрывают дорожки бриллиантов, что в сочетании с фантазийными формами огранки кварца придает изделиям особую художественную выразительность.

Все четыре коллекции Kabarovsky заслуженно получили высокую оценку жюри — первое место в номинации.

рагоценный Камень

Ольга Костюк

Несмотря на то что многие мастера работают только с металлами, создавая из них свои художественные произведения, все же трудно представить ювелирное искусство без драгоценных камней, являющихся одним из символов процветания. богатства и знатности. а также талисманом и оберегом.





Комплект «Полярная звезда» «Династия Ивановъ» (Москва)

Наиболее значимым изделием, которому жюри отдало первое место, можно назвать комплект «Полярная звезда». Его авторы — семейное предприятие «Династия Ивановъ» из Москвы. Эффект драгоценного камня здесь выражен наиболее полно. Яркие шпинели являются центрами каждого из предметов гарнитура — кольца и серег. Круглые ограненные камни, дополненные бриллиантами и сапфирами, выявляют авторский замысел. В художественно продуманном

декоре использовано желтое и белое золото.







Сет «Шерлова гора» Коллекция колец «Малышевские изумруды» «TND» (Санкт-Петербург)



Еще одно второе место получила компания «ФИТ» из Санкт-Петербурга. На этот раз она заявила о себе несколько необычным для этого предприятия набором драгоценностей. Мастера компании начали работать с минералами российского происхождения: например, в элегантном гарнитуре «Шерлова гора» использованы аквамарины в бриллиантовом уборе. Кольца, входящие в авторскую коллекцию «Малышевские изумруды», поражают своей необычностью. Уральские камни разной формы, цвета и огранки представлены в подобранной для каждого художественной оправе из золота и бриллиантов.









Коктейльные кольца «Ауджа» (Москва)

Компания «Ауджа» (Москва) представила на конкурс несколько изделий, еще раз продемонстрировав разнообразие своих творческих решений. Созданной на предприятии группе коктейльных колец жюри присудило второе место. Крупный ограненный празиолит в одном случае и горный хрусталь (весом около 20 карат) — в другом заключены в элегантные оправы. Кольца выразительны и эффектны, они не только украсят их обладательницу во время коктейльных вечеринок, но и будут радовать ее долгое время.

ОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Лариса Пешехонова



В этой номинации победителем стала только одна компания — Platika (Кострома), по решению жюри получившая первое место. Ее коллекция «Грани» — отличный образец современных технологий моделирования и изготовления, основанный на многочисленных вариациях сочетаний треугольников, формирующих графически выразительные конструкции, каждый ракурс которых раскрывает одну из граней объемных украшений, создавая впечатление меняющихся форм.















ПЕРВАЯ БРИЛЛИАНТОВАЯ

ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ

Бриллианты-мода на века

Павильон 55 Стенд В-303

г. Кострома ул. Петра Щербины, д. 7к1 E-mail: pbkzoloto@gmail.com Ten.: +7 (910) 950-22-91 www.pbk-j.ru





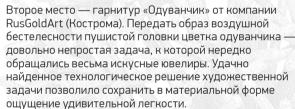




Кольца «Бамбук» и «Орнамент» «Владимир Пичугов» (Екатеринбург)









Гарнитур «Одуванчик» RusGoldArt (Кострома)











Дриллиантовый СТИЛЬ

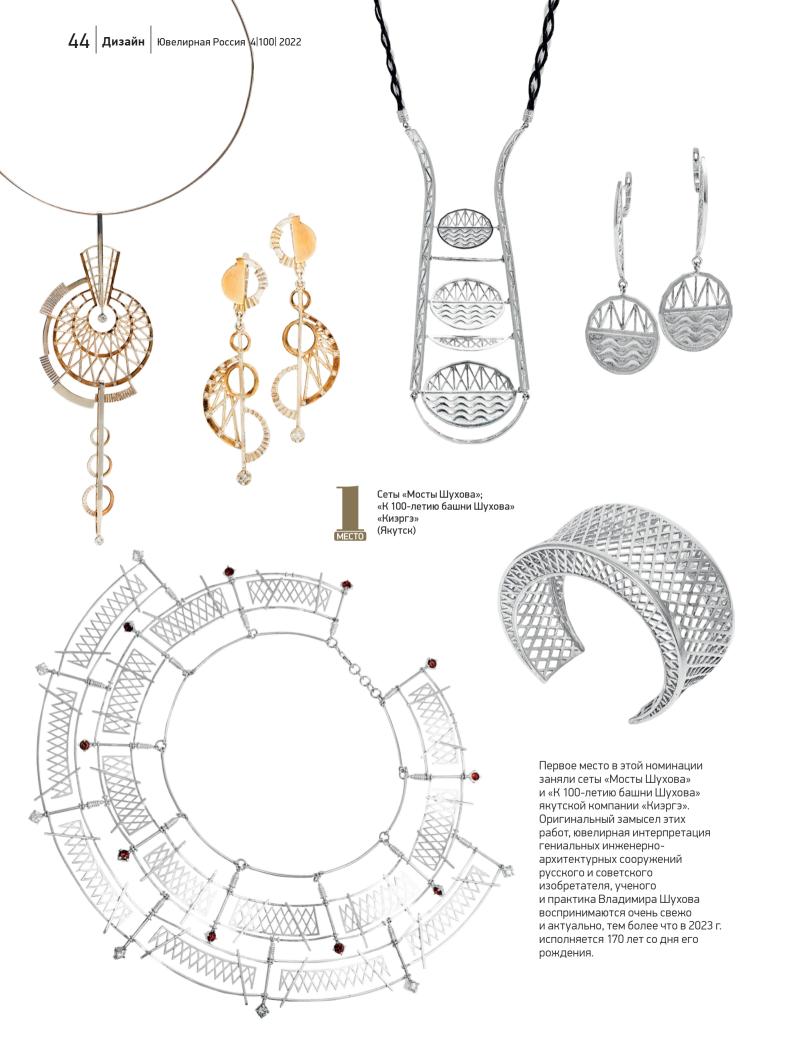
Наталия Коровина

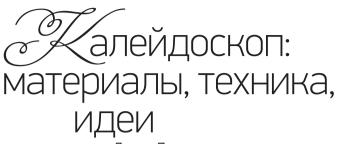


Первое место жюри присудило фирме «Ювелирные традиции» из Костромы за серьги-пуссеты Dream Shine Love и серьги «Возрождение легенды». Украшения с романтичными названиями стали единственными представителями бриллиантового стиля, получившими награду в этой номинации. Перед нами — замечательный пример продолжения славных вековых традиций создания украшений с бриллиантами, где собранные вместе драгоценные камни разных видов огранок, а также подвижное сочленение вставок (в серьгах «Возрождение легенды») позволяют бриллиантам сиять и лучиться, источая свет в разных направлениях.

Утонченность и аристократическая элегантность дизайна, современный взгляд на бриллиантовый стиль ювелирных изделий придают серьгам статус произведений высокого искусства. Компактная форма пуссет Dream Shine Love с выразительным силуэтом, формируемым бриллиантами, в стилизованном виде повторяет мотив четырехпластинчатого листа клевера, который не так часто встречается в природе и олицетворяет везение и успех. С подлинным художественным артистизмом и превосходной степенью мастерства выполнены большие удлиненной формы серьги «Возрождение легенды». Каждая из серег слегка отличается расположением бриллиантов, но общая композиция изделий гармонична и уравновешенна, а разнообразие камней различных огранок и размеров придает украшению дополнительный шарм. Эти роскошные серьги (общий каратный вес бриллиантов — 6384 ct) предназначаются для особо торжественных случаев в жизни их обладательницы и вполне обоснованно претендуют на роль фамильных драгоценностей.



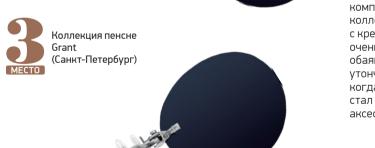




Лариса Пешехонова

Второе место — кольцо «Ра», созданное петербургским предприятием «Невский-Т». Это произведение одновременно экстравагантное — крупномасштабное, контрастное по сочетанию плотного темнокоричневого палисандра, прозрачного солнечного янтаря и белого металла — и в то же время лаконичное, продуманное в мельчайших деталях, где форма, силуэт, сочетание фактур выражают символический подтекст.





Третье место получила еще одна петербургская компания Grant, представившая на конкурс коллекцию пенсне. Создание солнцезащитных пенсне с креплениями из золота с бриллиантами кажется очень перспективной идеей. В ней присутствует обаяние ретро-стиля, ассоциирующегося с утонченной эпохой fin de siècle (фр. — конец века), когда этот предмет в качестве оптического прибора стал особенно популярен и являлся непременным аксессуаром светской жизни.





Еще одно первое место было присуждено компании «Нефрит» из Ростова-на-Дону, представившей очень творческие и несколько необычные для своего амплуа вещи. Например, редкую по детальной проработке и пластике миниатюру «Саксофон "Феликс"». Это произведение, столь изящное и грациозное, может быть великолепным памятным подарком. Большой изобретательностью и тонким мастерством исполнения отличается фляга «Виноградная лоза». Ее автор, умело сочетая различные приемы и техники, создал очень выразительную драгоценную вещь.







Gem Silver (Москва), многолетний участник выставочных проектов JUNWEX, часто поражает своей изобретательностью и выдумкой. В этот раз компания представила несколько интересных произведений, среди которых особенно эффектным является кольцо «Холодное пламя». Его ключевой элемент — опал, декорированный золотом и серебром. Природная неоднородность цвета минерала удачно сочетается с его фигурной оправой.





Екатерина Иванова дизайнер коллекции

Смотря на звездное небо, каждый из нас мечтает, открывает свое сердце с верой и надеждой на лучшее. Яркий мерцающий свет звезды вдохновил нас на создание коллекции «Астерия».

В основу коллекции легла сказка о доброй девочке, чья вера и мечта смогли пробудить все спящие звезды, подарив людям надежду на счастье и исполнение их самых заветных желаний.

В изделиях отразился яркий образ звезды, ночного неба, комет и россыпи множества играющих переливающихся огоньков. Сегодня «Астерия» - это коллекция для всех, кто умеет и не боится мечтать..

Не бойтесь мечтать. Ведь мечтам свойственно сбываться!









Коллекции «Лубок», «Котомания», «Из жизни енотов» Ки®Ки (Кострома)



*О*Сзделия серийного производства

Галина Смородинова



Изделия серийного производства требуют от дизайнера исключительной креативности, особого чувства стиля, востребованного широким кругом покупателей современной эпохи. Костромская компания Ku®Ku известна созданием совершенно разных, своеобразных по темам и формам изделий. На нынешней выставке она заняла первое место в этой номинации, продемонстрировав эффектные по дизайну и художественности коллекции брошей «Лубок», «Котомания», «Из жизни енотов». Былинносказочные персонажи и любимые домашние питомцы: совы, котики, еноты — такие милые, разные по характерам и позам. Авторы живо передали веселое настроение очаровательных зверей и птиц. Выразительная пластика, прекрасная моделировка форм, фактурная отделка деталей делают броши оригинальными ювелирными украшениями.

















Коллекция Black@White («Черное и белое») Fillart (Санкт-Петербург)





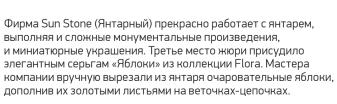
Петербургская фирма Fillart славится своими нарядными изделиями с многоцветной горячей эмалью. В этот раз бренд представил элегантную коллекцию украшений Black®White («Черное и белое»), которая привлекает импровизацией и оригинальным дуэтом черно-белых эмалевых узоров, вызывая множество символических ассоциаций. Коллекция стала обладателем второго места в номинации.







Серьги «Яблоки» из коллекции Flora Sun Stone (Янтарный)









Ультовые произведения

Галина Смородинова

Произведения церковного искусства показывают, как менялись в различные исторические периоды образы тех или иных святых, слова молитв, художественные и стилистические смыслы. Павел Флоренский писал: «Церковь всегда живая и творческая, не ищет защиты старых форм, не противостоит новым исканиям».

Мастера фирмы «Иордань» являются наследниками замечательных красносельских ювелиров и творчески подходят к производству православных изделий. Работы предприятия заняли первое место в этой номинации. Художники возродили древний образ «Богородицы Быстрослышащей и Быстроотвечающей» (V в.) с молитвой «Богородице Дево, радуйся», который весьма актуален для нашего времени. Выразительная композиция на подвеске блестяще исполнена, гармонично и художественно вписана в круглый щиток и крепится на оригинальной подвижной петле. В наше время стала важной и молитва о мире. Компания представила «Кольца мира» — авторского дизайна, с глубоким содержанием, которое заключено в словах молитв на подвижных щитках: «Да любите друг друга». Фирма «Иордань» — постоянный участник выставок JUNWEX и неизменно представляет новые образцы, новые оригинальные дизайнерские решения серебряных изделий церковного искусства. Каждое из них имеет аннотацию-паспорт с историей образа и объяснением символического значения знаков.



Коллекция «Образ Богородицы Быстрослышащая и Быстроотвечающая» Кольца «мира» «Иордань» (Красное-на-Волге)











Браслет «Святой архистратиг Михаил» Dinastia (Кострома)



Образу архангела Михаила посвящено еще одно произведение, тоже ставшее обладателем второго места. Созданный костромской компанией мужской браслет на широком кожаном ремешке «Святой архистратиг Михаил» украшен тремя восьмигранными серебряными ажурными звеньями, внутри которых заключены пластины из эбенового дерева. На центральном — изображение святого, слева и справа — с орнаментированной надписью «Христос Воскресе»; оборотные стороны звеньев закрыты ажурными серебряными узорами. Завершается ремешок серебряными пластинами с изображениями серафимов и процветших крестов. На боковых сторонах центрального звена — текст Иисусовой молитвы («Господи Иисусе Христе, Сыне Божий, помилуй мя грешного»). Мастерски исполненные изящные ажурные изображения, надписи и узоры гармонично сочетаются с формой звеньев, придавая изделию особую элегантность и стильность.

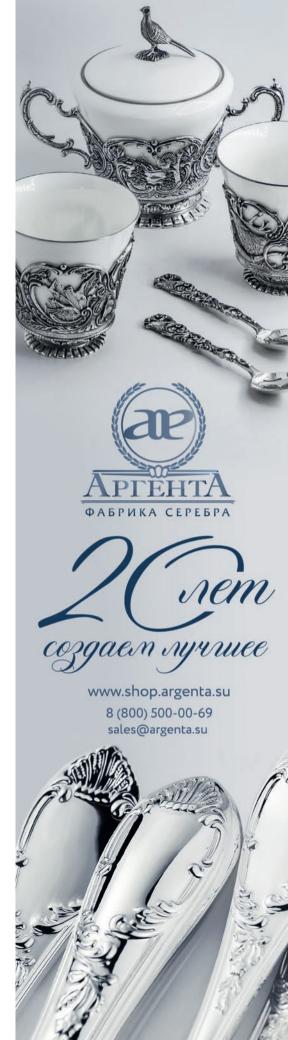




Кресты православные «Распятие Христово с предстоятелями» и «Распятие Христово, Архангел Михаил» место «Елизавета» (Санкт-Петербург)

Многие художники при моделировании культовых изделий опираются на исторический опыт, используют традиционные, пережившие столетия формы, создают своеобразные ремейки произведений прошлых эпох. Петербургская компания «Елизавета» заняла второе место в номинации, представив на суд жюри кресты «Распятие Христово с предстоятелями» и «Распятие Христово, Архангел Михаил». Изделия из черного дерева (символ животворящего креста) дополнены серебряными элементами — рельефными изображениями Распятия с предстоятелями (в одном случае) и святого архистратига Михаила (в другом), а также тонкой рамкой по краям.





Золотая коллекция: финалисты конкурса «Ювелиры» о своих работах и творчестве

Сеть «585*30ЛОТОЙ» подвела итоги международного конкурса «Ювелиры», где участники создавали украшения в стиле a la Russe, взяв за идейную основу работ то, что составляет культурный код страны, отражает ее духовные или материальные ценности. Журнал «Ювелирная Россия» и портал JUNWEX выступили партнерами конкурса и учредили специальную номинацию «Точка зрения». Цель проекта — поддержать молодые дарования, пришедшие в профессию, а также обратить внимание общественности на огромный потенциал российского ювелирного дизайна.

> а конкурсе было представлено более сотни эскизов изделий и коллекций. Ктото из участников обращался к традициям народных промыслов — художественным изделиям Гжели, Дымково, Хохломы. В основу других работ легли образы природы родного края. А кто-то перенес элементы

достью сказать: «Сделано в России». В двух конкурсных номинациях — «Эскиз украшения» и «Эскиз коллекции» жюри выделило девять победителей, получивших сертификаты на покупки в сети «585*30ЛО-ТОЙ». Работы некоторых художников будут воплощены компанией в драгоценных материалах и вскоре появятся в витринах ее фирменных магазинов. Кроме того, благодаря партнерам проекта о молодых ювелирах и их творчестве узнала широкая аудитория профессионалов отрасли и просто интересующихся ювелирным искусством.

нарядов русских красавиц в ювелирные из-

делия с яркими камнями и эмалью. В любом

случае это были произведения с узнаваемыми

символами того, в чем отражается русская душа. Каждый участник стремился к тому,

чтобы, глядя на его работу, можно было с гор-



Инна Колин (комплект «Золотой колос»)

НОМИНАЦИЯ «ЭСКИЗ КОЛЛЕКЦИИ»

Инна Колин (комплект «Золотой колос») В ювелирном искусстве меня привлекает возможность воплотить большую идею, историю в маленьком и невероятно эстетичном украшении, которое доставит огромное удовольствие и радость его обладателю. Я обожаю создавать романтичные украшения и изделия с акцентом на камень. Победа в конкурсе показала, что у меня получилось вложить задуманный смысл в дизайн. И, возможно, моя идея воплотится в готовом изделии!

2 место: Наталия Ситникова (коллекция серег «Русская зима»)

На создание дизайна украшения для конкурса «Ювелиры» меня вдохновило древнее рукотворное искусство — кружевоплетение. Кружевные изделия такие изысканные, женственные и роскошные! Вариантов украшений при разработке было много, так как источник вдохновения практически неиссякаем. Узнав о победе, я очень обрадовалась. У меня был довольно долгий перерыв в дизайнерской работе, и этот замечательный конкурс — первый творческий эксперимент после долгой паузы. Спасибо сети «585*30ЛОТОЙ» за возможность участия и высокую оценку моей коллекции!

3 место: Лилия Рыбалова (комплект «Гжельские мотивы»)

Задачей конкурса было создать эскиз изделия, которое бы отражало достояние русской культуры. Меня это сразу навело на мысль обратиться к русским народным промыслам, а именно — к гжельской росписи. Заинтересовало, как можно проявить эстетику техники, изобразительный ряд и цветовую гамму гжели в ювелирном искусстве. После поиска и изучения традиционных узоров родилась идея, как все это реализовать в колье, а затем появились эскизы кольца и серег. В итоге получился комплект с вариантами дизайна отдельных элементов. Вставки аквамаринов, узоры из белого золота, эмаль голубых тонов были призваны передать утонченность гжельской росписи. Работа над подготовкой и компоновкой эскизов шла непросто, но я довольна результатом.



Анастасия Шарова (подвеска «Пушкин») — победительница в специальной номинации «Точка зрения»: Я люблю украшения, мне нравится изучать идеи ювелиров-дизайнеров, их эскизы, различные сочетания драгоценных металлов с цветными камнями, эмалью. Из стилей мне ближе романтизм, модерн, ар-нуво, где преобладают растительные, анималистичные и сказочные мотивы. Тема конкурса вызвала у меня несколько ассоциаций. Одна из них была связана с мыслью о красоте родного края, которая глубже всего отражается в произведениях русских поэтов и писателей. И нет, наверное, ни одного русского человека, который бы не читал произведения Пушкина, Есенина, Толстого... Процесс работы над воплощением идейного замысла сначала в наброски, а затем в компьютерный проект занял почти две недели. Если честно, я не ожидала, что окажусь в списке победителей. Испытала огромную радость, узнав о результатах конкурса! В дальнейшем мне было бы интересно создать украшения по мотивам русских сказок или с образами животных, занесенных в Красную книгу, — для привлечения внимания к проблемам сохранения природы России.



Наталия Ситникова (коллекция серег «Русская зима»)



Елена Голотяк (серьги «Русская красавица»)

РИПИРИМОН «ЭСКИЗ УКРАШЕНИЯ»

1 место:

Елена Голотяк

(серьги «Русская красавица»)

Работая над эскизами для конкурса, я вдохновилась кокошником как символом традиционной русской культуры, неотъемлемой частью национального женского костюма. Форма кокошника стала основой лаконичного дизайна серег. Работа над конкурсным проектом продолжалась около месяца. Я совсем не ожидала новостей о своей победе, и это так здорово — оказаться первой среди стольких художников-ювелиров!



Дарья Галанова (подвеска «Тепло сердец»)

Диана Волкова (серьги «Сорока») — победительница специальной номинации, учрежденной порталом «Ювелир.INFO»: По профессии я ювелир-технолог. В создании украшений меня привлекает возможность воплощать в реальность свое мироощущение, находя баланс между фантазией и доступными материалами. На разработку дизайна для конкурса меня вдохновила потешная считалка «Сорока-ворона кашу варила...», которую в детстве мне рассказывали мама и бабушка. Хотелось с помощью узнаваемого символического образа отразить в украшении тепло семейных уз.

2 место:

Валерий Васильев

(браслет «Древнерусские мотивы»)

На разработку дизайна браслета меня вдохновил древнерусский орнамент XVI-XVII вв. Мне интересно узнавать секреты мастеров прошлых эпох, понимать, как выполнены их изделия, и, опираясь на это, создавать современные украшения, наполненные энергией национального колорита. Новое — это хорошо забытое старое, но прошедшее реконструкцию временем.

3 место:

Валерия Некрасова (серьги «Пташки»)

Замысел конкурсного украшения у меня появился удивительным образом. Когда я стояла у светофора и ждала сигнала, чтобы перейти дорогу, в меня врезалось что-то маленькое, я даже испугалась. Посмотрев под ноги, я увидела птенца, подняла его и перешла дорогу со своим новым другом. Затем птенец вспорхнул с моей ладони и улетел на дерево, будто там и был его дом. Эта случайная встреча в городской суете — словно крохотная жемчужина в бескрайнем море, она и вдохновила меня на создание асимметричных серег «Пташки».

Дарья Галанова (подвеска «Тепло сердец») — победительница в специальной номинации, учрежденной Фондом содействия развитию народных художественных промыслов Rustrends: На создание подвески меня вдохновило воспоминание из детства, когда я наблюдала за снегирями из окна бабушкиного деревенского дома. Эскизов было много, я долго не могла определиться, как именно расположить ветку, на которой будут сидеть мои птички. Итоговый вариант появился после трех дней напряженной работы.



Икона стиля

Победительницы конкурса, организованного Клубом «Российская Ювелирная Торговля»



ОКСАНА НЕКРАСОВА (ЮД «Элита», Белокуриха) «Покорительница водной стихии»



ТАТЬЯНА НИКУЛИНА (Charle, Москва) «Wow-эффект»



ИНЕССА УРВАЧЕВА («Люксис», Москва) «Краса земли русской»

ЕЛЕНА РОЖКОВА (клиентка и муза ЮД Maxim Demidov) «Королева вдохновения»



АННА ЖЕРДЕВА («Дворец обручальных колец», Санкт-Петербург) «Романтичная женственность»



ТАТЬЯНА ПРОКОФЬЕВА («Занзибар», Саратов) «Лучезарность и оптимизм»



ЕЛЕНА БАЕВА («Золотая рыбка», Великие Луки) «Истинная леди»



НАДЕЖДА ТКАЧЕНКО («Золотой ажур», Владивосток) «Деловой стиль»



СВЕТЛАНА КРОПАЧЕВА («Золотой запасъ», Екатеринбург) «Самая обаятельная и привлекательная»



НАТАЛЬЯ ВОЛОХОВА («Циркон С», Санкт-Петербург) «Гармония шарма»



СВЕТЛАНА ЮДИНА («Изумруд», Москва) «Элегантная классика»



МАРИНА ХАРИБИ («Россювелирторг», Омск) «Леди Интрига»



ТАТЬЯНА КУЛЕШ (ЮД De oro plata, Брянск) «Золотое сияние»



АЛИСА КУЗЬМИНА (Foxy jewelry, Владивосток) «**Яркая индивидуальность»**



ОЛЬГА ФЕДОРОВА (Jewelry, Екатеринбург) «Современная классика»



ЕКАТЕРИНА СМАГИНА (ИП Смагин А. И., Пенза) «Интеллектуальная красота»



МАРИНА ЛИСИЦЫНА (ИП Лисицына М. С., Рыбинск) La femme fatale



ВИКТОРИЯ МАСЛОВА («ФИТ», Санкт-Петербург) «Свободный стиль»



(Roberto Bravo, Екатеринбург)



ИРИНА СМИРНОВА (ЮЗ «Статус», Иваново) «Леди Совершенство»



ВЛАДА ФЕДОРОВА (Fresh jewelry, Москва) **«Леди Темперамент»**

МАРИНА СЛОТИНА (Sergey Slotin, Киров) «Леди Конгениальность»



ЮЛИЯ ЧЕХОВА (Brand 17.01, Барнаул) «**Леди Экстравагантность»**



КСЕНИЯ КОТОВА (ИП Карапетян Д. Б., Ростов-на-Дону) «Актуальность и шик»



АЛЕНА ПЕЧЕНКИНА

(«Багема», Киров) **Dolce vita**



ГАЛИНА ТУЕВА («Золотая симфония», Новосибирск) «Леди Обаяние»





НИНА ГЛУШАКОВА («Частная коллекция», Барнаул) «Леди Перфекционизм»



ЕЛЕНА РАКША («Русская Ювелирная Сеть», Тюмень) **«Имперский стиль»**



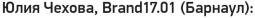
KAYOOGBEAAHAET

В первых числах августа в загородной усадьбе «Тайберри» под Петербургом состоялась очередная встреча членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля».

егодня, когда перед россиянами закрылись многие международные двери, особенно важно находить новые форматы отраслевого развития, новые пути взаимодействия игроков рынка. Клуб продолжает объединять специалистов ювелирной торговли, открывая перед ними возможности обмена опытом, знакомства с инновационными методами работы, актуальными трендами дизайна и моды. О том, насколько ценны для ритейлеров подобные встречи и совместные поездки в рамках делегаций Клуба, ярко свидетельствуют очень эмоциональные и восторженные отзывы участников мероприятия.







Хочется выразить Клубу огромную благодарность за организацию такого потрясающего события. Я окунулась в волшебную атмосферу. Все продумано до мелочей, настолько насыщенные и интересные дни, что только сегодня я поняла: уже четверг, и завтра мне улетать. Такая организационная работа — огромный труд, к сожалению, не все представляют, сколько сил и энергии на это затрачено. Сейчас наступило время, когда просто необходимо встречаться и общаться, наполняться новыми эмоциями, знакомиться с интересными людьми. Благодарю Секретариат Клуба за приглашение и очень рада быть частью прекрасного события.





Оксана Некрасова, ЮД «Элита» (Белокуриха):

Наши бутики расположены в курортной зоне, в отелях и санаториях, поэтому летний сезон у нас всегда характеризуется всплеском эмоциональных продаж. В этом году мы не делали никаких прогнозов на лето, однако нас порадовали хорошие продажи в июне, а вот июль был неудачным. Как ни странно, но о такой же ситуации мне рассказали коллеги из других, некурортных регионов. В последние годы я занималась переформатированием наших салонов в элитные бутики, чтобы бизнес развивался на волне инноваций. Теперь они максимально приближены к покупателям: пространство стало более камерным и психологически комфортным, даже общение с клиентами там происходит по-другому. Это мое ноу-хау: в быстро меняющемся мире мне всегда помогает знание своего покупателя, его потребностей. Я на протяжении тридцати лет с удовольствием общаюсь с клиентами. За эти годы я поняла, что хочет покупатель, создала именно такой продукт и успешно реализую франшизу своего проекта. Это бутики площадью пятнадцать квадратных метров с самым современным оборудованием и оптимальной системой освещения. Дизайн решен в светлой цветовой гамме, поскольку люди сегодня устали от темноты тянутся туда, где можно расслабиться и отдохнуть. В какой-то степени нашу работу можно сравнить с превентивной медициной, ставящей своей целью профилактику болезней. Ювелирное украшение должно найти отклик в душе женщины, поднимая ее настроение на такой высокий эмоциональный уровень, при котором организм омолаживается и наполняется энергией, исцеляются все болезни. В таком состоянии женщина несет радость и в семью, и в общество. У нас нет продавцов, только консультанты, которые рассказывают о модных трендах; украшение покупатель выбирает интуитивно сам. Конечно, у нас действует интернет-магазин, мы очень активно работаем в соцсетях, но, надо сказать, что те покупатели, которые в какой-то момент ушли в онлайн, быстро вернулись. Потому что покупка украшения — это эмоции, а интернет-продажи — для инвестиций, когда важны характеристики и экономическая составляющая. Я полностью уверена в будущем офлайн-торговли, поэтому планирую развитие международной сети ювелирных бутиков. Пока это ближнее зарубежье: Казахстан, Узбекистан, а дальше будет видно. Ведь женщины в любой стране никогда не перестанут себя украшать!



Нынешняя встреча завершилась, но уже не за горами новые мероприятия Клуба. По-прежнему ведется работа с теми международными выставочными операторами, которые объективно и разумно оценивают современную политическую ситуацию, понимая необходимость сотрудничества с российским рынком. В частности, речь идет о делегациях на Istanbul Jewelry Show (6–9 октября) и Jewellery & Gem ASEAN Bangkok (2–5 ноября). Присоединяйтесь!







Светлана Бочарова, «Ювелирторг» (Санкт-Петербург):

Огромное спасибо за роскошные дни! Зарядилась позитивной энергией, познакомилась с интересными талантливыми людьми. Душа наполнилась вдохновением и глубокими мыслями об эстетике, стиле и образе жизни. Нам. уставшим от ГИИС ДМДК. отмены УСН, этот праздник был необходим! Безмерно благодарна Клубу за приглашение и заботу!







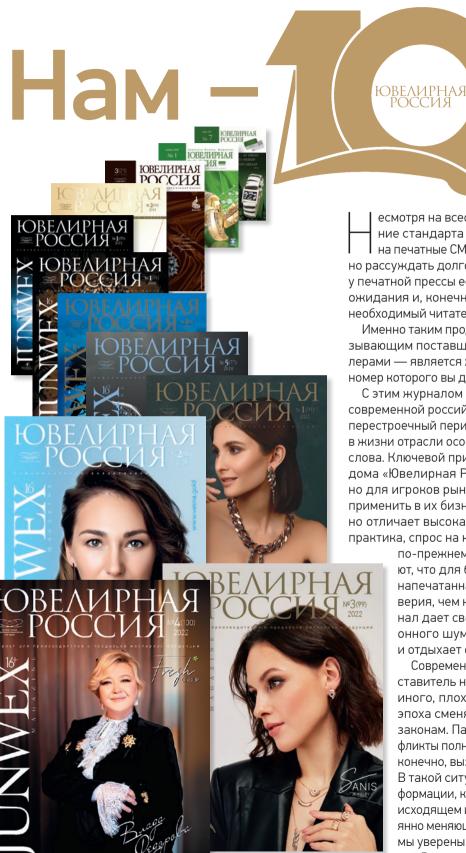
Татьяна Прокофьева, «Занзибар» (Саратов):

Сегодня некоторые ритейлеры сомневаются, надо ли ехать на выставку, если все бизнес-процессы происходят в цифровом пространстве и предложения новых коллекций поступают регулярно. Я в ювелирном бизнесе с 1996 года, связи с партнерами у нас давно налажены, однако мой ответ: выставка нужна! Важно посмотреть изделия в реальности, потрогать их, примерить на себя. Необходимо встретиться и пообщаться с коллегами. На выставках подпитываешься энергией, обмениваешься с теми, кто близок тебе по духу, мнениями, опытом, профессиональными «фишками». Конечно, существуют отраслевые чаты, где мы обсуждаем наши проблемы, но это не заменит живого общения. Нам не хватает встреч по интересам. Спасибо Клубу «Российская Ювелирная Торговля», который организует такие мероприятия!

Продажи в последнее время идут скачкообразно: в мае упали, в июне повысились. в июле опять просели. У кого-то ситуация хуже. у кого-то лучше. Это во многом зависит от руководителей торговых компаний: кто-то вкладывается, открывает новые точки, переоснащает магазины, а кто-то ничего не делает. Если вам нравится заниматься ювелирным бизнесом, то вы найдете способ его развивать, и это не будет для вас в тягость. Если работаете с душой и любовью, отдаете свою энергию, то все будет хорошо.

Продажи еще проседают потому, что некоторые ритейлеры начинают паниковать: выручки нет — снижают цену, а трафик тот же. В итоге, «подсаживая» клиентов на скидки, они дают понять, что можно искать украшения «где подешевле». Однако ювелирные изделия — это не масло, которое надо уценивать из-за окончания срока годности. Используя технологии других потребительских рынков, мы прививаем людям неуважение к драгоценностям. Украшения надо подбирать индивидуально, в соответствии с характером человека. Выбрав себе что-то по душе, он получит позитивные эмоции, которыми поделится с окружающими.

Наша отрасль, от добычи до конечных продаж — это единый организм. И если каждый на своем месте будет работать с душой и полной отдачей, то и товар везде будет продаваться. Растут новые поколения покупателей, и для них, к сожалению, ювелирные украшения не представляют ценности. Ювелирам важно почувствовать дух времени, услышать голоса молодых, понять, что требуется современному человеку. Мы работаем именно с такими компаниями, которые представляют новые, актуальные и достойные коллекции: Roberto Bravo, Style Avenue, Per Sempre и т. д. Изделия тех брендов, которые имеют собственный стиль, всегда хорошо продаются.



есмотря на всеобщую диджитализацию и изменение стандарта потребления информации, запрос на печатные СМИ никуда не делся. На эту тему можно рассуждать долго, однако факт в том, что аудитория у печатной прессы есть, просто нужно уметь уловить ее ожидания и, конечно, делать продукт, по-настоящему необходимый читателям.

Именно таким продуктом — изданием, напрямую связывающим поставщиков ювелирных изделий с ритейлерами — является журнал «Ювелирная Россия», сотый номер которого вы держите сегодня в руках.

С этим журналом связана эпоха активного развития современной российской ювелирной индустрии в постперестроечный период. Наше издание всегда занимало в жизни отрасли особое место, и это не просто красивые слова. Ключевой принцип деятельности Издательского дома «Ювелирная Россия»: мы пишем о том, что важно для игроков рынка, что полезно знать и что можно применить в их бизнесе. Материалы журнала неизменно отличает высокая экспертность, а, как показывает практика, спрос на качественный журнальный контент

по-прежнему есть. Исследования подтверждают, что для большинства россиян информация, напечатанная на бумаге, вызывает больше доверия, чем найденная в Сети. Кроме того, журнал дает свободу от чрезмерного информационного шума: человек откладывает смартфон и отдыхает от светящегося экрана.

Современный читатель — это не только представитель нового века, но и игрок совершенно иного, плохо предсказуемого рынка. Сегодня эпоха сменяется не по календарю, а по своим законам. Пандемия, а затем вооруженные конфликты полностью изменили правила игры, и это, конечно, вызывает тревогу у каждого человека. В такой ситуации потребность в источнике информации, который помогает разобраться в происходящем и подстроить свою работу под постоянно меняющиеся реалии, очень велика. Поэтому мы уверены, что новая глава истории «Ювелирной России» будет не менее яркой, чем прошлые заслуги и достижения издания!

В топе желаний и на вершинах рейтингов

Снижение добычи драгоценных камней из-за истощения запасов и повышающийся спрос на редкие алмазы создают благоприятные условия для устойчивого роста их стоимости на длинном горизонте. Почему эксперты инвестиционного рынка обращают все больше внимания на бриллианты как финансовый актив? Как выбрать камень с высоким потенциалом доходности? Почему и как меняются цены на бриллианты и стоит ли сейчас их продавать?



осле пандемии алмазный рынок восстановил объемы довольно быстро, а вот дефицит сырья из-за сокращения производства алмазов в силу истощения запасов и закрытия месторождений во всем мире обещает быть затяжным. Например, в период пандемии и связанных с ней локдаунов в ноябре 2020 г. закрылся австралийский рудник «Аргайл», на долю которого приходилось 10% всей мировой добычи алмазов. Отчет The Global Diamond Industry, ежегодно публикуемый агентством Віап, прогнозирует нарастание дефицита алмазов на рынке в ближайшие 10 лет, причем при любом сценарии динамики спроса. Это означает, что проблема будет решаться главным образом за счет роста цен на алмазы и бриллианты.

Согласно прейскуранту Rapaport, в 2021 г. цены на бесцветные бриллианты поднимались не менее восьми раз и возросли на 30%, с начала 2022 г. индикативные цены на бриллианты массой 2–3 карата уже успели вырасти на 13%, массой 0,3-0,5 карата на 7-11%. Сохраняется и интерес потребителей к ювелирным изделиям с бриллиантами: по исследованию Совета по природным алмазам (NDC), эта категория товаров лидирует в списке самых привлекательных среди предметов роскоши.

В числе преимуществ редких бриллиантов — потенциал опережающего инфляцию роста цен и высочайшая степень концентрации стоимости на единицу веса. Вкупе с отсутствием требований по регистрации права собственности и возможностями обратной реализации (например, в рамках программы Alrosa Diamond Exclusive) это делает бриллианты привлекательным инструментом сохранения и передачи частей фамильного состояния.

В какие же бриллианты имеет смысл вкладывать деньги? К камням инвестиционного класса относятся экземпляры, ожидания роста цен на которые выше, чем в среднем по всем категориям бриллиантов. В частности, это крупные бесцветные бриллианты весом от 4 карат, а также бриллианты фантазийных цветов, добыча которых сокращается очень быстрыми темпами. Предложение такого сырья на рынке лимитировано, поскольку лишь один из 10 000 бриллиантов относится к категории fancy colored. Рост цен, например, на розовые бриллианты за последние 15 лет составил почти 400%, а уже упоминавшееся закрытие рудника «Аргайл», где добывалось 90% всех розовых алмазов в мире, создает предпосылки для дальнейшего роста цен на эту категорию и инвестиционные бриллианты в целом.

Эксперты единодушны во мнении: бриллианты могут быть интересным дополнением к инвестиционному портфелю. При правильной сертификации инвестиционных камней актив обладает относительно неплохой ликвидностью и понятной системой ценообразования по сравнению, например, с предметами старины. Кроме того, нельзя забывать об определенных преимуществах при хранении и транспортировке бриллиантов.

Дмитрий Мокринский, основатель российского ювелирного бренда Parure Atelier, убежден, что сейчас подходящее время для вложения денег в камни, поскольку нет никаких предпосылок к падению их стоимости. Однако он подчеркивает: чтобы не возникло





сложностей с логистикой драгоценного камня, важно обращаться к профессионалам, которые имеют регулярные поставки и свой логистический отдел, позволяющий оперативно реагировать на изменения рынка. «АЛРОСА» уверяет, что доставка бриллиантов по России не зависит от состояния мировой логистики: «В России есть все ключевые звенья алмазно-бриллиантовой цепи создания стоимости. Российская "АЛРОСА" — единственная в мире алмазно-бриллиантовая компания полного цикла, которая объединяет в себе все этапы — от алмазодобычи до огранки и создания ювелирных украшений. Так что влияние внешнего геополитического фона на внутренний рынок бриллиантов идет в основном за счет валютного курса».

Камни переживут любые революции, войны, смены политических режимов, финансовых систем... Все поменяется, а камни останутся. Людям, которые хотят сохранить свой капитал в столь нестабильный период, эксперты рынка советуют не продавать такой хороший актив, а наоборот — докупать еще, если есть свободные деньги. Драгоценности в любом случае позволяют сохранить наличные от обесценивания.

Влияние внешнего геополитического фона на внутренний рынок бриллиантов идет в основном за счет валютного курса.

AmberForum 2022

Пятый Международный экономический форум янтарной отрасли AmberForum 2022 прошел в Светлогорске с 16 по 19 июня, организатором выступил Калининградский янтарный комбинат Госкорпорации Ростех. На форум были приглашены представители бизнеса и экспертного сообщества из Арабских Эмиратов, Саудовской Аравии, Катара, Бахрейна, Китая, Индии, Казахстана, Литвы, Турции и России.



рограмма состояла из различных мероприятий деловой и научной направленности, концертов, выставок, презентаций.

Как известно, в Калининградской области сосредоточено 95% мировых запасов янтаря. Очередной этап развития отрасли — выход на максимально возможные объемы переработки сырья с высоким уровнем качества. Именно при таких условиях можно говорить об эффективном решении задач по освоению международного рынка.

Представитель Ростех, председатель Совета директоров АО «Калининградский янтарный комбинат» Владимир Литвин подчеркнул, что Госкорпорация за последние годы вложила

более миллиарда рублей в модернизацию предприятия. Благодаря внедрению современных технологий комбинатом было добыто 575 т янтаря, найден 21 самородок весом более 1 кг, что стало абсолютным рекордом. С начала нынешнего года уже добыто 5 самородков. Кроме того, завершено оснащение нового комплекса помещений под ювелирное производство. Комбинат за последние годы не просто пережил этап возрождения, но и вышел на новый уровень, добившись значительных результатов в области переработки янтаря. Меняются рынки сбыта, новые экономические условия ставят вызовы, которые, в свою очередь, перерастают в новые точки роста. Освоению международного рынка способствует также популяризация янтарной ювелирной продукции, а именно такую задачу перед комбинатом поставил его генеральный директор Михаил Зацепин. «Многих наших деловых партнеров сегодня по разным причинам здесь нет, — добавил руководитель, — но появляются новые



направления — это Катар, Кувейт, Бахрейн, Объединенные Арабские эмираты». «Наиболее перспективным рынком сбыта янтаря сегодня являются страны Ближнего Востока, — так считает и Мохаммад Алькандари, председатель Янтарной ассоциации стран Персидского залива. — Увеличивающийся интерес к этому камню заставляет инвесторов очень пристально смотреть в его сторону. Наибольшей популярностью пользуется белый пейзажный янтарь. Ценятся экземпляры особой правильной формы», — уточнил гость форума.

В рамках деловых мероприятий были затронуты вопросы надзорной деятельности в регионе. «Государством много сделано для того, чтобы пресечь незаконные добычу и сбыт янтаря. Одна из важнейших задач Стратегии развития янтарной отрасли — создание жесткой нормативной базы, которая призвана защитить как экономику России, так и бренд Янтарного края», — отметил главный федеральный инспектор по Калининградской области Николай Алисов.

По мнению министра экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области Вероники Лесиковой, янтарная отрасль — это не только решение социальных проблем области, существенные налоговые отчисления, но и мощный объект притяжения туристов, и региональное правительство всячески способствует развитию этого направления.

Одним из ярких событий форума стал аукцион. Участие в очных торгах заявили 17 игроков рынка из России, Литвы, Армении, Гонконга, Сербии, Турции и Китая. Организаторами было выставлено 80 лотов на сумму почти в 17 000 000 руб., итоги торгов добавили к ней 20%.





В первый день на аукционе разыгрывалось 40 лотов с уникальными самородками. 29 лотов были проданы на очном аукционе, оставшиеся 11 ушли с торгов на электронной площадке, которая открылась сразу после очных торгов. Самый большой процент отклонения, то есть показатель увеличения стартовой цены, достиг 300%. Столь большой интерес вызвал уникальный самородок «Россиянин-2020». Борьбу за него выиграла российская компания. Стартовая цена лота составляла 550 000 руб., а продан он был за 1 640 000 руб. «Голова тигра», самородок весом 2 кг 700 г с первоначальной ценой в 1 000 000 руб., ушел в Литву за 1 200 000 руб.

Во второй день оставшиеся 40 лотов сувенирного янтаря-инклюза и янтаря в виде капли ушли с молотка менее чем за час; рост стартовой цены при этом составил от 5 до 500%! Жаркие аукционные баталии шли в основном за янтарь с вкраплениями флоры и фауны многомиллионного возраста. Хит торгов — ярко-желтый красавец, из янтарной глубины которого в наш мир смотрит древнее насекомое — при весе всего в семь с небольшим граммов ушел за 18 000 руб.!

Современные экономические условия ставят новые задачи перед отраслью. Спикеры и гости пленарного заседания сошлись в одном: у балтийского солнечного дара природы самые лучшие перспективы, а вместе с ним и отличные возможности для развития янтарной отрасли и той ниши российской экономики, которую она в ней занимает.



І Іризываю активнее участвовать в обсуждении

Интервью с Владимиром Кабаковым, заместителем начальника отдела таможенных платежей, таможенной стоимости и страны происхождения Департамента таможенного законодательства и правоприменительной практики Евразийской экономической комиссии.



Владимир Сергеевич, в рамках круглого стола «Россия и страны ЕАЭС: реальность, стратегия развития, направления деятельности, ближайшие перспективы», состоявшегося на выставке «JUNWEX Новый Русский Стиль», обсуждались проблемы импортозамещения. Какие рекомендации Вы могли бы дать игрокам рынка по итогам этой встречи?

На мой взгляд, следует разделить проблему на несколько составляющих, связанных, например, с кадровым потенциалом, ввозом необходимых для отрасли сырья и материалов, созданием парка отечественного оборудования и так далее. Поскольку я представляю Евразийскую комиссию в части таможенного регулирования, мне ближе вопросы импорта товаров на территорию ЕАЭС. Я предложил присутствующим на круглом столе воспользоваться теми инструментами, которые уже есть и успешно применяются многими импортерами в других сферах экономики. В частности, недавно на заседании Совета Комиссии было принято решение об утверждении перечня мер по повышению устойчивости экономики государств — членов ЕАЭС. Туда вошли меры, связанные и с техническим, и с тарифным, и с таможенным регулированием. Страны предложили тот комплекс шагов, которые позволяют стабилизировать в первую очередь производство на территории Союза. Речь идет о тарифных льготах на ввоз определенных товаров (в том числе оборудования и сырья), обнулении ставок ввозных пошлин, новых основаниях для получения отсрочки (рассрочки) уплаты платежей при ввозе, упрощении процедур в сфере техрегулирования. Нужно проанализировать документы, выяснить, какие товары из указанных в них используются в ювелирной отрасли, и при необходимости вносить предложения по расширению этого перечня.

Подготовка и согласование предложений для формирования позиции России по вопросам, требующим рассмотрения Комиссией, осуществляются в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 21 октября 2015 г. № 1126.

Каким образом игрок рынка, желающий высказать свои предложения, может принять участие в разработке проектов решений?

В соответствии с регламентом работы Комиссии большинство проектов ее решений проходят оценку регулирующего воздействия. Эти решения выносятся на публичное обсуждение на сайте (https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/Regulation.aspx), и любые лица, общественные объединения могут оставить там свои комментарии. Создана рабочая группа, в которую входят представители бизнес-сообщества всех государств — членов Союза, которая готовит заключения об оценке регулирующего воздействия проектов решений Комиссии. При этом учитываются комментарии и предложения от игроков рынка.

Хочу призвать как можно активнее участвовать в обсуждении вопросов, которые выносятся на обсуждение Комиссией. К сожалению, на сегодняшний момент производители, которые не так часто сталкиваются с внешнеэкономической деятельностью, либо не знают об имеющейся возможности, либо не придают ей значения.





ЦЕНИТЕЛЯМ РОСКОШИ!



Вдохновленные популярными трендами моды, мы создаем произведения ювелирного искусства образцового качества на любой вкус и повод.

«JUNWEX Москва» 28 сентября – 2 октября

Павильон 55, стенд В-313

pj_gold pj-gold.ru

Ювелирный бренд Prestige Jewelry специализируется на создании блистательных украшений. Таковыми их делают «короли» среди драгоценных камней — потрясающие бриллианты. Руками наших талантливых специалистов создаются ювелирные шедевры. Современный дизайн и использование передовых технологий в производстве помогают воплотить самые смелые решения.

На правах рекламы



Узбекистан — это яркие краски и восточная экзотика, колоритные базары и ароматные сладости, архитектурные памятники старины и природные достопримечательности. Горячие пески пустыни Кызылкум соседствуют здесь с прохладой гор Тянь-Шаня, прозрачные озера — с бескрайними степями. Некогда по этим землям проходили тысячи богатых караванов Великого шелкового пути, которые соединяли Ближний Восток и Средиземноморье с Индией и Китаем. Вдоль живительных артерий караванных дорог расцветали прекрасные города, а национальные кулинарные традиции вбирали в себя лучшие рецепты заморских блюд, постепенно превратившись в знаменитую узбекскую кухню, которую мы все знаем и любим.

егодня Узбекистан — современная страна с отличным сервисом и развитой туристической инфраструктурой. Здесь каждый сможет позволить себе отдых по карману, будь то пятизвездочный комфорт первоклассных гостиниц или домашний уют отелей-бутиков, экскурсионный тур по древним городам, захватывающее приключение на джипах или пеший поход в горы.

ЗОЛОТА ХВАТИТ НА ВСЕХ

Недра этих земель чрезвычайно богаты месторождениями цветных камней, платины, золота и серебра. История добычи драгоценных природных сокровищ в Узбекистане уходит корнями в глубокую древность. Как свидетельствуют археологи, в долине реки Зарафшан россыпное золото добывали еще в IV в. до н. э. Именно этот промысел позволил древней Бухаре стать одним из богатейших городов на маршруте Великого шелкового пути. Купцы рассказывали легенды о местных сокровищах по всему миру. В середине XIX столетия в Бухаре под видом дервиша целый год прожил венгерский тюрколог и путешественник Арминус Вамбери. Он не только написал «Историю Бухары», но и стал автором чрезвычайно популярных статей в ведущих британских газетах, где рассказывалось о золотодобытчиках, которые ежедневно достают из удивительной реки Зарафшан по фунту золота. Действительно, в то время добычей золота занималась большая часть жителей Бухарского эмирата. Все золото сдавалось в казну эмира под страхом жесточайшего наказания. Помимо этого, за право на промывку золотоискатель должен был уплатить специальный налог. Поскольку во второй половине XIX в. Средняя Азия перешла под



Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев на открытии нового ювелирного магазина Fonon



протекторат Российской империи, все сданное в казну золото плавилось и отчеканивалось в николаевские червонцы. После революции 1917 г. и установления в регионе власти большевиков последний бухарский эмир Алимхан постепенно начал вывозить свои бесчисленные сокровища: золотые монеты, роскошные драгоценные украшения, дорогие ковры, коллекции древних Коранов, написанных художниками-каллиграфами XV-XVI вв., — через горные перевалы в соседний Афганистан. Судьба многих караванов и ценных грузов, принадлежавших эмиру, до сих пор окружена тайнами и слухами, вызывает споры и является благодатным материалом для приключенческих и детективных сюжетов.

Недра узбекских земель чрезвычайно богаты месторождениями цветных камней, платины, золота и серебра.





Пробовали ли вы когда-нибудь узбекское вино? Несмотря на слишком жаркий климат, отсутствие внутреннего спроса и неспособность конкурировать на зарубежных рынках, винная индустрия в стране существует, как и вина, которые действительно достойны внимания. Вино делают практически в каждом регионе: в Узбекистане 42 винных завода. Один из лучших — «Фергана-Франс» выпускает не только виноградные вина, но и оригинальные фруктовые: из граната, айвы, вишни и даже фруктовые бренди — прекрасный сувенир из страны голубых куполов. У предприятия есть собственные ресторан и отель на виноградниках недалеко от Ферганы: прекрасный сад, открытый бассейн и всего семь номеров. В последние годы в Узбекистане появилось несколько винодельческих хозяйств, знающих, как принимать и чем угостить. Chateau Hamkor под Ташкентом, в районе Паркента, Serghey Danilov's Boutique Wine, агрофирма Sultan Sharbati в Сурхандарьинской обл., работающая с 2006 г., вот далеко не полный перечень пионеров винного туризма в стране.

В советскую эпоху быстрое развитие горно-металлургической отрасли привело к открытию в Узбекистане нескольких уникальных по своим масштабам месторождений золота. В 1958 г. в горах Мурунтау был создан Навоийский горно-металлургический комбинат, который на долгое время занял место одного из ведущих по объемам производства золота предприятий мира. Первый слиток золота из руд Мурунтау был получен в 1969 г. на Заравшанском золотоизвлекательном заводе. К концу 1980-х гг. Узбекистан давал почти 50% золота, добываемого в Советском Союзе. Запасы этого драгоценного ресурса на Мурунтау, по некоторым оценкам, могут достигать 4000 т. Нынешние размеры карьера впечатляют — 3,5 × 2,5 км. Добыча производится на глубине до 600 м, и каждые пять лет он становится глубже еще на 50 м.

В целом запасы золота в стране оцениваются примерно в 6000 т. Сегодня Узбекистан входит в число лидеров по запасам и ресурсам этого благородного металла, занимая четвертое место в мире. В республике действует около 60 месторождений в Кызылкумском, Самаркандском и Приташкентском геолого-экономических районах. Рост золотодобывающей промышленности и наращивание объемов производства драгоценного металла — одно из важнейших направлений деятельности правительства Узбекистана. Согласно концепции развития геологической отрасли на 2020-2024 гг., за этот период планируется увеличить разведанные запасы золота в стране на 474 т. а общий объем инвестиций в проект составит около 230 млн \$. Уже в 2020 г. страна впервые добыла более 100 т этого металла, и к 2021 г. среди государств с наибольшим объемом добычи золота Узбекистан занял восьмое место.

В АКТИВНОМ ПОИСКЕ АЛМАЗОВ

Что касается алмазов, то долгое время Узбекистан считался неперспективным для их поиска, потому что тут не было обнаружено кимберлитовых трубок — геологических тел, образующихся при прорыве магмы и вулканических газов при извержении. Эти прорывы в свое время сопровождались мощными взрывами, создававшими температуру и давление, необходимые для образования алмазов. Однако в последние годы в СМИ появлялись неоднократные сообщения, что на территории страны обнаружено около 40 алмазоносных трубок взрыва, выявлены



Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев (справа) на открытии завода Fonon

ореолы минералов — спутников алмаза в нескольких речных системах Южного, Центрального и Восточного Узбекистана, установлено широкое развитие потенциально алмазоносных интрузий в горных массивах, определено около 20 перспективных площадей для начала поисковых работ. Пока что алмазов ювелирного качества, весом от 0,1 карата, не найдено, но эксперты выражают надежду, что такие находки могут быть сделаны позднее, при более тщательных поисках.

ЛЮБИМЫЕ КАМНИ

Самыми популярными камнями в Средней Азии издавна считались сердолик и коралл. Их цвет, ассоциирующийся с языками пламени, Солнцем, цветом крови, связывался на Востоке с понятиями оберегающей силы и любви. Сердолик, вобравший в себя все оттенки красного — от розовато-оранжевого до буро-коричневого, — встречается почти во всех видах женских серебряных украшений, созданных узбекскими мастерами. Часто им инкрустировали и мужские кольца. По преданию, пророк Мухаммед говорил: «Кто





Самарканд, Бухара и Хива — узбекский «золотой треугольник», тот самый маршрут, по которому едут большинство гостей страны. Самарканд — не только знакомые нам по фильмам и картинам виды площади Регистан с тремя медресе и роскошное убранство мавзолея Гур-Эмир, но и исторический еврейский квартал с хаммамом, названным в честь пророка Давида, и один из старейших в стране Сиабский базар... Бухара, пожалуй, идеальный город для того, чтобы познакомиться чуть ли не со всем разнообразием декоративно-прикладного искусства Узбекистана. Вышитые халаты, острые ножи, вытканные вручную ковры, неповторимые украшения, чеканная медная посуда, каракулевые шубы и шапки — без покупок вы не уедете. Хиву часто называют городом из сказок «Тысячи и одной ночи». Визитные карточки города — огромный недостроенный минарет Кальта-Минар и, конечно, древние крепостные стены Ичан-Кале.

носит в перстне сердолик, тот непрестанно пребывает в благоденствии», «Носите перстень с сердоликом, ибо поистине он изгоняет бедность».

Столь же распространен был коралл ожерелья из этого камня дарили женщинам, желая им многочисленного потомства и сохранения любви мужа на долгие годы. А вот бирюза, наоборот, считалась «мужским» камнем, символом победы. Одним из крупнейших бирюзовых рудников, разрабатывавшихся в древности, был Унгурликан на северном склоне Кураминского хребта, в левобережье реки Ахангаран. Бирюза известна человечеству примерно 6000 лет, и по сочетанию красоты и доступности испокон веков была одним из самых популярных самоцветов. В старину верили, что даже простое разглядывание бирюзы полезно для глаз и ума, оно помогает человеку сосредоточиться и понять смысл происходящего. Раннетюркское название этого камня — «чече», возможно, легло в основу имени города Чачкент — Ташкент. С конца 1960-х гг. Узбекистан являлся основным поставщиком бирюзы для ювелирной промышленности СССР, сейчас добыча этого сырья в промышленных масштабах не ведется.

Бирюза известна человечеству примерно 6000 лет, и по сочетанию красоты и доступности испокон веков была одним из самых популярных самоцветов.



УКРАШЕНИЙ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

Ажурные или массивные браслеты, всевозможные кольца и серьги, подвески и ожерелья во все времена являлись неизменной частью даже самого скромного комплекта традиционного женского костюма. Наиболее ранние драгоценные изделия, найденные в Узбекистане, относятся к XII в., но подлинный расцвет ювелирного искусства страны пришелся на XIX — начало XX в. Украшения, мастерски изготовленные ювелирами Бухары, Хивы, Самарканда, Ташкента, Ферганской долины, высоко ценились и на Востоке, и на Западе за интересные формы, богатство отделки и проработанность мелких деталей. И если бухарские ювелиры предпочитали работать

с золотом, которое в изобилии добывалось в этой местности, то мастера из других регионов создавали свои шедевры в основном из серебра. Старинное поверье гласило: серебро лишает силы любой яд и отгоняет злых духов.

Фантазия ювелиров была безгранична. Например, к традиционному бухарскому украшению «шашпо», которое женщины надевали поверх основного головного убора, добавлялись еще и длинные серебряные позолоченные нити с коралловыми и жемчужными бусинами, выразительно обрамлявшие лицо. А головное украшение «усма-тилла» («золотые брови»), повторяющее форму бровей и инкрустированное цветными камнями, как считают историки костюма, стало прообразом для создания европейских диадем. Еще одно удивительное украшение — «хайкал» («фигура») — хранит в себе тайну древнего обычая: люди в старину носили на груди изображения



Головное украшение «усма-тилла», как считают историки костюма, стало прообразом для создания европейских диадем.



животных — покровителей своего рода. С особой любовью мастера относились к изготовлению «туморов» — драгоценных футляров различных геометрических форм для амулетов. С помощью филиграни — старинной техники художественной обработки металла на туморы наносились слова священных молитв. Узбекские женщины подвешивали туморы к ожерельям или цепочке на груди, пряча там магические амулеты или записочки от любимого. Ни одна восточная красавица не представляла себя без серег — они были самых разных форм: от тонких серебряных колец с бусинами — «зирак» до золотых лепестков «шибирмак» с большими рубинами в центре, окруженными жемчугом. Изготовление женских колец и серег считалось настолько

высокохудожественным мастерством, что учились этому отдельно.

Наиболее обширная коллекция произведений, дающих представление о национальном ювелирном искусстве, хранится в Государственном музее прикладного искусства Узбекистана. Он расположен в Ташкенте, в здании бывшего дворца русского дипломата А. А. Половцова. Там собраны тысячи ювелирных изделий, выполненных в традиционном стиле начиная с середины XIX в. до наших дней. А во дворе музея в специализированном магазинчике можно выбрать и купить украшения, созданные современными узбекскими мастерами в старинных техниках.

НЕ ТОЛЬКО В НАЦИОНАЛЬНОМ СТИЛЕ

Благодаря льготам и преференциям, обеспеченным правительством, ювелирная индустрия Узбекистана развивается столь же активными темпами, что и добывающая. Указом Президента от 18 мая 2019 г. производителям



Ирина Шарипова — модель с узбекскими корнями, участница конкурсов красоты международного уровня

ювелирных изделий было предоставлено право самостоятельно осуществлять опробование и проставление на ювелирные изделия оттисков знака пробы. Кроме того, они получили право самостоятельно продавать свою продукцию в розницу и скупать у населения лом драгоценных металлов и камней. До 1 июля 2022 г. оборот по производству и реализации драгметаллов и ювелирных изделий освобожден от НДС и акцизного налога, а ввозимые в Узбекистан драгоценные и полудрагоценные камни — от таможенных платежей. Господдержка производителей ювелирной продукции осуществляется также путем компенсации на покрытие процентных расходов по кредитам коммерческих банков, если эти средства были направлены на закупку драгоценных металлов.

Недавно в Ташкенте был возрожден успешно работавший в советскую эпоху ювелирный завод Fonon. На высокотехнологичном предприятии в сотрудничестве с ведущими зарубежными специалистами сегодня трудятся 250 человек, а полная загрузка предполагает численность персонала 400 человек. Ежемесячно завод выпускает 500 кг ювелирных изделий (к 2023 г. этот показатель будет доведен до 6 т), 15% продукции уходит на экспорт. Ассортимент предприятия широко представлен в фирменной торговой сети Fonon.

В последние годы в Узбекистане появилось и множество талантливых дизайнеров-ювелиров, заставивших экспертов моды

Недавно в Ташкенте был возрожден успешно работавший в советскую эпоху ювелирный завод Fonon.



заговорить о своих марках: Noa Accessories, Letonovember, Elf, Nigora Khashimova Design, Art Anor... Бренд Noa Accessories — это выразительные узоры, ручная роспись и искусная работа с деревом. Основательница бренда Letonovember дизайнер Ильнара Баширова предлагает украшения из полимерной глины и металла, тоже расписывая их вручную. «Я долго шла к тому, чтобы создавать что-то свое. Как-то на глаза попалась полимерная глина, и у меня сразу появилось какое-то прозрение. Ведь из глины можно лепить все детали, а потом расписывать их, чтобы украшения получались эксклюзивными», говорит она. В аксессуарах Letonovember периодически появляются представители шоу-бизнеса и индустрии моды; ограничение предложения делает эти украшения еще



Неотъемлемая составляющая гастрономических пристрастий жителей Узбекистана — соленые косточки абрикоса. Их приготовление — весьма трудоемкий процесс, в котором задействован не один человек. Косточки (чем они меньше, тем ценнее) вынимают из плодов и очищают от мякоти. Каждую косточку ударяют молотком, чтобы в ней появилась трещина. Действие требует серьезных навыков и умения: трещины должны быть одинакового размера и проходить четко по кромке верхней стороны косточки. Затем косточки проваривают в соленой воде, после чего высыпают в огромный чан с песком или золой и ставят на огонь, где их прожаривают до готовности. В результате ядра косточек приобретают солоноватый вкус с ароматом костра. От этого продукта невозможно оторваться, недаром он был признан самым дорогим экспортным товаром Узбекистана!



Узбекская актриса театра и кино Шахзода Матчанова

желаннее. Дизайнером «эльфийских» коллекций является фотограф Азиза Кариева. Аксессуары бренда Elf выполнены в любимом ею стиле минимализм, что отражается и в формах изделий, и в цветовой гамме. Материалом для брошей, колье, серег служат полимерная глина и серебро в сочетании с речным жемчугом и цветными бусинами. Нигора Хашимова (Nigora Khashimova Design) давно известна как модельер, чьи коллекции отличаются обилием декоративных элементов. Пришло время и для появления ее собственной линейки аксессуаров: эти украшения, в которых соединяются ленты, ткань, переливающиеся камни, бусины, построены на цветовых и фактурных контрастах. Название Art Anor сложилось из двух слов, которые в переводе означают «искусство» и «гранат» — символ плодородия, богатства, жизни. Каждый сезон создатели бренда радуют ценителей своего творчества новыми коллекциями: в линейке появляются то изделия необычных форм, то модели часов.



ISTANBUL EWELRY

06 - 09 Октября 2022 г.

52-й Стамбульская международная выставка ювелирных изделий, часов и материалов

Стамбульский выставочный центр | Холлы 2-4-8



www.istanbuljewelryshow.com















При поддержке





Безопасный Спонсор





Место Проведения



Организаторы



Международная выставка ювелирных украшений и подарков



8–11 декабря 2022 Москва, Гостиный двор

В центре экспозиции работы лауреатов Всемирного конкурса ювелиров имени Карла Фаберже





JUNWEX Москва

27-30 сентября 2022 г, павильон 55, стенд В-104

