

Бронницкий Ювелир

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

659 от 12 января 2021

• www.junwex.com

С наступающим Старым Новым годом!



Будный В.В.

Мало кому в мире можно объяснить непреложную традицию россиян праздновать этот, по мнению иностранцев, непонятный праздник. Они не могут понять, что Старый Новый год – это, наряду с Днем Победы, почти главный праздник страны! Наверное они не знают, что в нашем осознании жизни даже сахар в старые времена был слаще!

А национальная склонность помнить только доброе позволяет нам как-то выживать.

Нововведения в стране никак не идут ей на пользу и даже сам Президент в своих новогодних обращениях уже не может найти точного определения для очередных накрывающих именно нас напастей! Вот и ювелиры совершенно обнулели в преддверии новшества - ГИИС ДМДК.

Как было отмечено на прошедшем 25 декабря общем собрании Гильдии ювелиров, подавляющее большинство игроков рынка опасается серьезных последствий для бизнеса после «ускоренного» внедрения системы. Партнер Гильдии Клуб «Российская

Ювелирная Торговля» также обнулел, не понимая, куда бежать после Нового года и что делать.

Да и сами контролеры, проведя эксперимент на базе Верхне-Волжского межрегионального управления пробирной инспекции в поселке Красное-на-Волге, решились нанести на изделия штрих-код только из 8-ми разрядов вместо 16-ти... То ли еще не научились рисовать до 16-ти, то ли боятся, что и эти 8 не прочтут... Что в общем-то и показал эксперимент.

Рынок обратился к первому заму председателя Правительства господину А. Р. Белоусову с предостережением о неготовности и малопонятности проекта, но чем это обращение ответится - пока неизвестно.

Мало понятно и объяснение необъяснимых 50 % контрафакта, якобы находящихся в торговых сетях. Подозрение на поступления изделий в виде железа, покрытого золотом, из стран ЕАЭС должно было бы возмутить сами эти евроазиатские страны, но они как-то молча согласились. А свои контролеры

вместо постановки проблемы перед Советом ЕАЭС навалились на российских ювелиров... Видимо, чтобы эти, другие, боялись!

А чего бояться Совету ЕАЭС? Он исполняет волю руководителей этих стран и нашего Президента по объединению экономик евразийского пространства в общенациональных целях!

Так, может быть, среди наших контролеров есть противники выполнения президентской стратегии? Лучше бы они как-то по-другому это выразили, а не удавкой, грозящей разрушить целую российскую перерабатывающую сырье отрасль.



Язык бизнеса с властью – это язык аргументов



Гумеров Ф.Ф.

Вот и закончился год 2020. Открыто скажем, нелёгкий год. Ювелиры на жизнь не жалуются, так что и не знают, с чего начинать, слишком много проблем... Как основатель ювелирной компании, пережившей несколько таких тяжёлых потрясений (в 1998, 2008 и 2020 годах), предлагаю сконцентрировать внимание на

важнейшем для ювелиров вопросе и выскажу личное мнение.

Как председатель Совета Ассоциации, коллегиального органа, говорит не могу - мы еще не успели обсудить ситуацию в Совете и принять решение по данному вопросу. Хотя с некоторыми членами Совета и гендиректором Ассоциации я, безусловно, созванивался и обсуждал, что нужно сделать в первую очередь, чтобы предновогодняя торговля не пострадала.

Речь пойдет об интервью уважаемого ювелирами руководителя регулятора отрасли - замминистра финансов Моисеева А.В. Давайте будем честны перед собой, именно нынешним руководством Минфина было

принято решение о добровольном клеймении изделий серебра российских производителей, что дало для отрасли за последние месяцы несколько десятки миллионов рублей экономии за счёт одних только пошлин, не говоря о снятии транспортных расходов, отсутствии замораживания средств на несколько дней и т.д.

Я помню своё выступление в Совете Федерации в 2005 году «Минфин не должен стучать молотком», где впервые предложил идею добровольного клеймения серебра, и за счёт этого сократить сроки клеймения изделий из золота. Но прошло 15 лет, и решение, наконец, было принято! И ещё Алексей Владимирович в своем интервью озвучил возможность отмены клеймения изделий из золота весом до 1 грамма, что вселяет новые надежды.

Но вот цифры, названные в интервью замминистра финансов, вызывают много вопросов. Прежде всего, объём «серого» рынка от 30 до 50 процентов. Гендиректор Ассоциации Э.Ю.Уткин в своей статье отметил, что несколько лет назад действительно объём нелегального рынка мог достигать

до 50%, но сейчас он не более 10%. Эдуард Юрьевича я уважаю и как бизнесмена, и как руководителя Ассоциации. Но, думаю, разногласия в оценке могут образоваться из-за разных методов отнесения оборота к категории «серого». Ювелиры используют только 10 процентов производимого в России золота.

Если допустить, что от всего добытого объема золота в «серой» зоне обращаются те же 10 процентов, может ли половина этого нелегального объема, т.е. 5 процентов от добытого, попасть в оборот ювелирного производства, торговли или ломбардов? Если да, то это уже 50 процентов от общего употребляемого ювелирами объема, ведь мы используем в производстве в основном «вторичку» из ломбардов и скупки. Кто знает точно, какой процент нелегального золота «отбеливается» через «вторичку»?

Или второй пример: как известно малый бизнес работает в основном на давальческой схеме. Вот одна из распространённых схем: поставщик поставяет изделия торговому предприятию, те продают изделия, покупают у ломбардов напрямую у покупателей лом, и его возвращают поставщику, переоформив договор

поставки изделий в договор по давальческой схеме. Поставщик платит налог только с суммы оплаты за работу, а торговля вообще работает с чужим капиталом. Это схема какая - «белая» или «серая»? И какой объём оборота по таким схемам? Список подобных схем можно продолжить.

Я являюсь приверженцем принципа «никогда против коллег, но не всегда вместе». Но мы должны помочь государству, в нашем случае – нашему регулятору, Минфину, выполнить основную свою задачу по созданию условий для развития честной конкуренции.

Современная экономика глобальная, и отраслевые нормативно-правовая база, фискальная и административная нагрузки должны соответствовать лучшим примерам в мире, иначе мы так и продолжим экспортировать капитал и золотые слитки вместо готовых изделий! Решить эту задачу мы можем только в диалоге с властью, а не в жёсткой ей оппозиции.

Кто хочет быть в жесткой оппозиции - для это есть политические партии. А мы бизнесмены. Язык бизнеса с властью – это язык аргументов. И было бы большой ошибкой встать в оппозицию, начать жесткую критику регулятора и тратить на это время и силы бизнеса, в такое непростое время.

Перед новогодними праздниками я пообщался с директором отраслевого департамента Минфина Гончаренко Ю.А. Планирую в ближайшее время встретится с ней и среди многих вопросов попросить ее совместно с А.В. Моисеевым провести встречу с членами Совета Ассоциации «Гильдия ювелиров России». И сделать такие встречи регулярными, благо такой опыт уже есть - мы уже встречались в онлайн-режиме с руководителем Федеральной пробирной палаты Зубаревым Ю.И. И также договорились такие встречи сделать регулярными.

Мы Делаем Дело, оно у нас общее!
Мир Нашему дому!

Основатель торговой марки
«Алмаз-Холдинг»,
Флун Гумеров

Члены Клуба подписали обращение в Правительство

Члены Клуба “Российская Ювелирная Торговля” подписали обращение Ассоциации «Гильдия ювелиров России» к первому заместителю Председателя Правительства РФ Белоусову А.Р.

В письме предложено:

1 В 2021 году запустить в эксплуатацию ГИИС ДМДК с присвоением уникальных идентификационных номеров каждому ювелирному изделию и нанесением двухмерных штриховых кодов на бирки (ярлыки) и другие материальные носители в сопровождении с цифровой фотографией изделия.

2 Отложить начало этапа внедрения обязательной маркировки ювелирных изделий до 01.01. 2022 года.

3 В течение 2021 года реализовать пилотный проект по маркировке ювелирных изделий на 2-3 ювелирных предприятиях с проведением тестовых испытаний полного цикла и аудита всех бизнес-процессов системы ГИИС ДМДК. По итогам испытаний оценить работоспособность системы в целом и каждого этапа ее эксплуатации, после чего принять решение о целесообразности внедрения маркировки ювелирных изделий.



Письмо подписали более 100 членов Клуба “Российская Ювелирная Торговля”. С обращением и подписным листом можно ознакомиться на сайте junwex.com

Ограничения снимаются

Встречаемся на JUNWEX!

С 11 января разрешено работать выставкам (если они не расположены в ТРЦ), зоопаркам, разрешено проведение концертов, а также перевозка пассажиров автобусами по туристическим и экскурсионным маршрутам.

Также с понедельника в Петербурге возобновили работу музеи.

В соответствии с принятым постановлением правительства Петербурга от 2 декабря, они прекращали свою деятельность на период новогодних праздников.

Напомним, с 4 января в Петербурге возобновили работу кафе и рестораны. С 7 января снят запрет на работу театров.

Оргкомитет всегда готов ответить на Ваши вопросы:
тел (812) 303 98 60 junwex@junwex.com



JUNWEX

ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ
RUSSIA - RUSSIAN JEWELLERY CONFERENCE

КОСМАЧЕНКО С.О.М.
ЮВЕЛИРНАЯ
РОССИЯ

ПРОГРАММА ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ

XXIX Международный форум ювелирной индустрии

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

3–7 февраля 2021

ЭКСПОФОРУМ

E-mail: junwex@junwex.com; Internet: www.junwex.com



[junwex](#)



[junwex_official](#)



[junwex_fair](#)

Продолжается регистрация посетителей на «JUNWEX Петербург 2021»

Клуб «Российская ювелирная торговля» ведет активную работу по приглашению и предварительной регистрации торговых специалистов на выставку «JUNWEX Петербург», которая состоится 3-7 февраля в КВЦ «Экспофорум».

Согласно актуальным требованиям Роспотребнадзора, в этом году регистрация на выставку в обязательном порядке должна осуществляться предварительно - посредством Личного кабинета посетителя.

ЭТАПЫ РЕГИСТРАЦИИ

Для посетителей, имеющих личный кабинет:

1. Зайти в Личный кабинет (раздел “Личный кабинет” во вкладке Посетителям на сайте выставки www.junwex-spb.ru)
2. Подать заявку на посещение.
3. Получить письмо на e-mail с подтверждением.

Для посетителей без личного кабинета:

1. Заполнить форму для создания Личного кабинета (раздел Оптовый покупатель во вкладке Посетителям на сайте выставки www.junwex-spb.ru)
2. Подтвердить e-mail.
3. Подать заявку на посещение.
4. Получить письмо на e-mail с подтверждением.

НАЗНАЧЕНИЕ ВСТРЕЧ С УЧАСТНИКАМИ

Вы можете воспользоваться системой назначения встреч с участниками, отправить приглашения на встречи интересующим вас компаниям, составить и согласовать график посещения выставки.

ЗАЧЕМ ЭТО ДЕЛАТЬ ЗАРАНЕЕ?

- Личный кабинет посетителя содержит основную информацию о компании. На основании интересов формируется список полезных для бизнеса мероприятий
- В Личном кабинете составляется график встреч и в любой момент можно найти информацию о конкретной продукции или компании.
- Через Личный кабинет можно сделать запрос, который требует решения, и возможные партнеры будут автоматически о нем проинформированы.
- Готовые бейджи и пакет посетителя вы получите без очереди на стойке регистрации, в отдельном окне для представителей Клуба РЮТ.

ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Организаторы обеспечивают на выставке соблюдение всех условий эпидемиологической безопасности для участников и посетителей. Технические возможности эксплощадки позволяют сохранять безопасную дистанцию между людьми, регулировать потоки посетителей, проводить дополнительную дезинфекцию.

ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЫСТАВКЕ:

www.junwex-spb.ru

+7 (812) 320 93 11
info@jewellerclub.ru



3–7 ФЕВРАЛЯ 2021
 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЭКСПОФОРУМ

JUNWEX
 ПЕТЕРБУРГ

XXIX МЕЖДУНАРОДНЫЙ
 ФОРУМ ЮВЕЛИРНОЙ ИНДУСТРИИ

197110, Санкт-Петербург, Лодейнопольская ул., 5, лит. А • Тел. (812) 320-8099, 303-9860 • E-mail: junwex@junwex.com • www.junwex.com

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ

3 ФЕВРАЛЯ, СРЕДА	
11.00–19.00	БИРЖА ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ. Встречи руководителей предприятий — производителей ювелирной продукции и оптовых покупателей (для членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля» и участников выставки) Офис Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н
11.00–19.00	Работа жюри Всероссийского конкурса ювелиров на приз культурной столицы «Признание Петербурга». Прием заявок, отбор конкурсных изделий. Стенд жюри
13.00	Церемония официального открытия XXIX Международного форума ювелирной индустрии «JUNWEX ПЕТЕРБУРГ» Пассаж
4 ФЕВРАЛЯ, ЧЕТВЕРГ	
11.00–19.00	БИРЖА ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ. Встречи руководителей предприятий — производителей ювелирной продукции и оптовых покупателей (для членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля» и участников выставки) Офис Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н
11.00–19.00	Работа жюри Всероссийского конкурса ювелиров на приз культурной столицы «Признание Петербурга». Прием заявок, отбор конкурсных изделий Стенд жюри
Мероприятия в Офисе Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н	
11.00	Круглый стол с участием Комитета по развитию туризма «Формирование единой программы внутреннего ювелирного туризма».
12.30	Панельная дискуссия «Основные вопросы QR-кодирования и системы ГИИС ГМДК». <i>Мероприятие проводится при поддержке Ассоциации «Гильдия ювелиров России» и массового профессионального объединения Клуб «Российская Ювелирная Торговля»</i>
15.30	Специальный проект для лидеров регионов «Цифровые технологии и комплекс инструментов для бизнеса по работе с клиентами». <i>Петр Беляев, основатель и директор компании ESSENTIAL</i>
16.30	Совещание Высшего совета Клуба «Российская Ювелирная Торговля»
5 ФЕВРАЛЯ, ПЯТНИЦА	
11.00–19.00	БИРЖА ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ. Встречи руководителей предприятий — производителей ювелирной продукции и оптовых покупателей (для членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля» и участников выставки) Офис Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н
11.00–19.00	Работа жюри Всероссийского конкурса ювелиров на приз Культурной столицы «Признание Петербурга». Итоговое заседание жюри Стенд жюри
Мероприятия по плану зимней сессии Учебного Центра «JUNWEX» Офис Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н	
11.00	Мастер-класс «Технология успешных продаж в тяжелой обновленной реальности. Влияние и техники». Практический мини-курс с моделированной ювелирной витриной <i>Алексей Фролов, руководитель «Gustav Kaser Training International»</i>
12.30	Семинар «Психологические аспекты PR -технологий в увеличении продаж ювелирного ассортимента». <i>Татьяна Никулина, владелец компании CHARLE</i>
14.00	Мастер-класс «Торговая Ювелирная Витрина от А до Я беру!» <i>Анастасия Берегова, руководитель студии GOLDINNI</i>
15.30	Мастер-класс «Икона роскоши» <i>Стас Лопаткин, петербургский дизайнер и художник, владелец собственного бренда STAS LOPATKIN и авторской «Студии красивой одежды».</i>

6 ФЕВРАЛЯ, СУББОТА

11.00–19.00	БИРЖА ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ. Встречи руководителей предприятий — производителей ювелирной продукции и оптовых покупателей (для членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля» и участников выставки) Офис Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н
11.00–17.00	Работа жюри Всероссийского конкурса ювелиров на приз культурной столицы «Признание Петербурга». Паспортизация ювелирных изделий Стенд жюри
Мероприятия по плану зимней сессии Учебного Центра «JUNWEX» Офис Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н	
12.30	Семинар «Бизнес-тренды нового мира, и как с ними работать» <i>Марина Кудрина, издатель журнала JEWELRY GARDEN, руководитель JEWELRY акселератора.</i>
14.00	Семинар «Искусство — как инвестиционный проект». <i>Елена Цветкова, дизайнер, член оргкомитета «Современное наследие России»</i>
15.30	Мастер-класс «Интернет-маркетинг 2021 года. Эффективные каналы, нативный маркетинг, стратегии и грамотный бюджет». <i>Андрей Алтаев, учредитель Web-студии «BusinessNEW», соучредитель Агентства маркетинговых инициатив «Директория»</i>
17.00	Торжественная церемония подведения итогов XXIX Всероссийского конкурса ювелиров на приз культурной столицы «Признание Петербурга» Пассаж / Passage
7 ФЕВРАЛЯ, ВОСКРЕСЕНЬЕ	
11.00–15.00	БИРЖА ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ. Встречи руководителей предприятий — производителей ювелирной продукции и оптовых покупателей (для членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля» и участников выставки) Офис Клуба «Российская Ювелирная Торговля», зал Н

- В программе возможны изменения



Как результаты?

Поговорим о том, как прошла торговля в праздники

 ИП Шайхтдинов Р.Х.
(Челябинская область)

В этом году Новогодняя торговля порадовала, лучше немного чем последние года три. С прошлым годом прибавили примерно процентов 15.

Думаю, в связи с пандемией у людей остались не потраченные деньги, которые направлены были на дорогие подарки. Разговаривала с продавцами сотовых салонов: дорогие айфоны расходились в первую очередь.

 “Золотой ажур”, Ткаченко Н.Г.
(Приморский край)

Мы в основном торговали бриллиантами, они шли “на ура!” А вот изделия массового спроса продавались значительно хуже

 ИП Прокофьева Т.П.
(Саратовская область)

Поторговали неплохо. Примерно как в том году. Цены конечно выросли, должен бы быть хороший плюс, но с учётом вируса.. считаю, что мы молодцы!

 ИП Урвачева И.А.
(Москва)

По декабрю к прошлому году есть прирост в 11%. Но мы ввели в ассортимент бижутерию, подарочную группу из бронзы и фарфора.

 В.И.Бурда, “Ремикс”
(Красноярск)

По продажам примерно остался уровень прошлого года, возможно, слегка больше.



// SUN STONE

Новогодний сезон продаж в Санкт-Петербурге показывает достаточно стабильный уровень спроса для такого непростого времени. Нельзя сравнивать с показателями 2019-2020 гг., но в целом виден интерес покупателей к дизайнерским изделиям из серебра с янтарём. Покупатели часто спрашивают про выставку JUNWEX Петербург 2021 и возможности получить дополнительные бонусы и скидки от покупки на выставке.

// ИП Никулин В.П. (Свердловская область)

Что касается нашей компании, то продажи составили 90 % в сумме к уровню прошлого года, а в количестве - всего 78 %.

// Хасаншина Г.М., «Русское золото» (Пермь)

В целом, результаты новогодней торговли можно назвать неплохими. В основном торговали серебряными изделиями.

// Инкогнито

Новогодний период прошел с точки зрения торговли ужасно. Продавать было просто некому, людей ходило очень мало! И если бы не несколько дорогих единичных покупок, было бы совсем тяжко..



INTERNET-РАССЫЛКА

Internet-рассылка коммерческого предложения участника по торговой сети Клуба «Российская Ювелирная Торговля»

Подробнее об услуге можно узнать у вашего персонального менеджера. Тел: **(812) 320-80-99** или напишите нам:

junwex@junwex.com



1 индивидуальная рассылка в указанную заказчиком дату + 1 повторная индивидуальная рассылка в течение 2-х недель после 1-й



Размещение коммерческого предложения / рекламного модуля в электронном еженедельнике «ЮВЕЛИРНАЯ РОССИЯ»

| 30 000 руб. |

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

Рассылки в рамках спецации проходят до 30 декабря 2020 года



4 индивидуальных рассылки



2 модуля в еженедельнике



1 обложка еженедельника

| 50 000 руб. |

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ЮВЕЛИРНОЙ ИНДУСТРИИ

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

3-7 февраля 2021

КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Предлагаем участникам выставки «JUNWEX ПЕТЕРБУРГ 2021» следующие возможности для рекламы и продвижения в рамках выставки с целью максимального привлечения внимания посетителей к стенду и продукции.

Логотип на пригласительном билете



Распространение: почтовая рассылка по всей адресной базе Клуба «Российская Ювелирная Торговля»; по Санкт-Петербургу: в кинотеатрах, салонах красоты, фитнес-центрах, более 100 несетевых кофеен, баров и ресторанов.

Срок подачи заявок и материалов до 20 ноября 2020 г.

Тираж 100 000 экз.
Формат 210x100 мм
.ai, .eps

30 000 руб.

Логотип на плане в путеводителе выставки



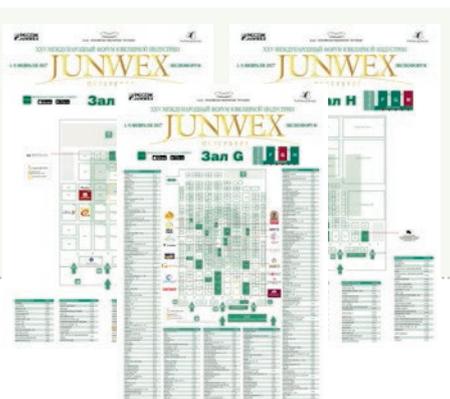
Путеводитель выставки «Лучшие украшения в России» выдается каждому посетителю выставки и распространяется: курьерская рассылка по Санкт-Петербургу; в кинотеатрах, салонах красоты, фитнес-центрах, более 100 несетевых кофеен, баров и ресторанов; вместе с газетой «Метро»

Срок подачи заявок и материалов до 18 декабря 2020 г.

Тираж 155 000 экз.
Формат А3
.ai, .eps

35 200 руб.

Логотип на плане выставки в зале



В выставочных павильонах, в главном холле, а также в зонах регистрации установлены планировки выставки со списком участников. Разместите на планировке Ваш логотип — это станет сигнальным флагом для клиента — Ваш стенд ЗДЕСЬ!

Срок подачи заявок и материалов до 15 января 2021 г.

Формат 900x1400 мм
.ai, .eps

10 200 руб.

АКЦИЯ

ПАКЕТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ЛОГОТИПА

(на пригласительном билете, в путеводителе и на плане в зале выставки)

60 300 руб. при подаче заявки до 30 ноября 2020!



Мнения

Как изменится рынок украшений в 2021 году

Как и другие отрасли экономики, ювелирная промышленность во всем мире серьезно пострадала от пандемии. Спрос на украшения закономерно снизился с падением реальных доходов населения, говорится в совместном обзоре агентства “Эксперт РА” и Высшей школы экономики. В феврале-апреле 2020 года падение продаж составило 82%, в том числе из-за переноса большого количества свадеб и помолвок, которые традиционно создают значительную долю спроса на украшения с камнями.

В III квартале 2020 года, по данным обзора, в мире наметилась тенденция на восстановление. Кроме того, в условиях пандемии появились новые необычные тренды. Например, выросли продажи сережек и кольца, которые хорошо смотрятся в кадре - например, во время видеоконференции в Zoom. Они даже получили за это название “Zoom-worthy jewelry” (украшения, в которых стоит выйти в Zoom).

Выросли продажи украшений через интернет. У лидера американского ювелирного ритейла, Signet Jewel-

ers Ltd, онлайн-продажи в августе-октябре 2020 года подскочили на 71,4% по сравнению с прошлым годом. Лидер по продажам изделий с бриллиантами, Tiffany & Co, еще в мае констатировала удвоение продаж через интернет.

Впрочем значительный прирост всех продаж пришелся на Южно-Азиатский регион (в основном, Китай и Южная Корея), который к третьему кварталу в значительной степени восстановился от пандемии. В Северной и Южной Америках, наоборот, произошло ощутимое падение продаж, говорится в обзоре. А США после Китая является основным драйвером продаж ювелирных изделий.

В российской ювелирной промышленности, скорее всего, по итогам 2020 года также будет небольшой рост, рассказал "РГ" глава Гильдии ювелиров Эдуард Уткин. Однако он обратил внимание на несколько факторов, которые говорят, что не все так однозначно.

ВО-ПЕРВЫХ, дорогие изделия выросли в цене, поскольку в 2020 году выросли цены на драгметаллы и камни. Так, в ушедшем году биржевые цены на золото обновили рекорд

с 2011 года. По словам Уткина, стоимость золота для ювелирных изделий выросла на 55-60%. Подорожало и серебро (+75%). Но физически при этом изделий стало меньше, а это означает уменьшение зарплат сотрудников ювелирных компаний: их заработок строится, исходя из количества произведенных изделий.

ВТОРОЙ ТРЕНД - переход к более дешевому сегменту. Ювелиры снижают вес металлов и камней, чаще используют дешевые сплавы или серебро, а некоторые делают ставку на бижутерию. Многие годы ювелиры использовали только золото 585 пробы, рассказал Уткин, а сейчас снова появилась реклама изделий из золота 375 пробы. Такая проба означает, что содержание чистого золота в изделии - всего 375 грамм на 1 кг. Оставшиеся 625 грамм приходится на сплавы других, менее ценных металлов (например, серебра, меди или палладия).

В части бриллиантовых изделий люди все чаще будут выбирать синтетические бриллианты, считает Уткин. Такие камни, выращенные в лаборатории, ничем не отличаются от природных - та же кристаллическая решетка, тот же химический состав,

такой же блеск, однако цена в разы ниже. Это будет играть решающую роль при потребительском выборе.

ТРЕТИЙ ТРЕНД в 2020 году - наряду с ростом продаж в эконом-сегменте наблюдались и продажи дорогих украшений. Это может быть связано, по мнению Уткина, с отменой путешествий. Вместо запланированных дорогих поездок люди приобретали дорогие украшения.

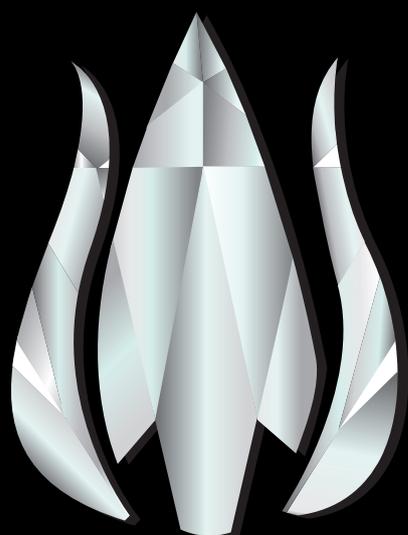
Сохранится ли последний тренд в новом году, пока предсказать сложно, а вот тренд на более дешевые украшения наблюдается уже давно, так что он продолжится и в 2021 году.

В бриллиантовой индустрии полагают, что сейчас отрасль проходит ценовое дно, и с 2021 года продажи могут начать восстанавливаться. Открытие офлайн-магазинов и восстановление туристических потоков (с туризмом коррелируется значительная доля покупок ювелирных украшений) запустит отложенный спрос. Но никто не берется делать четких прогнозов в связи с пандемией.

В России на ювелирную промышленность повлияет также и введение обязательной маркировки для драгоценных металлов и камней. Некоторые компании, по словам главы Гильдии ювелиров, могут задуматься о переходе в сегмент бижутерии, так как закупка маркировочного оборудования может оказаться им не по карману. «Стоимость тестового образца оборудования российского производства достигает 80 тысяч рублей, а зарубежного - 240 тысяч рублей. Кроме того, технически сложно наносить маркировку на сами изделия. Это потребует дополнительных ресурсов - финансовых, временных и человеческих. Если крупные игроки смогут их обеспечить, то для малых компаний это серьезная нагрузка», - рассуждает он.

В конце 2020 года Гильдия направила письмо первому вице-премьеру РФ Андрею Белоусову с просьбой отложить введение обязательной маркировки ювелирных изделий до 2022 года. Пока решение неизвестно.

Широчайший выбор ювелирных изделий и сопутствующих товаров



ISTANBUL JEWELRY SHOW

50.я Международная выставка ювелирных изделий, часов и материалов

25-28 МАРТА 2021 г.

CNR Экспо, Стамбульский выставочный центр



50th EDITION

www.istanbuljewelryshow.com



Istanbul Jewelry Show is an
Informa AllSecure Event.

При
сотрудничестве



Официальный
международный
медиа-партнер



Официальный
онлайн
медиа-партнер



Является
членом



При поддержке



Безопасный Спонсор



Организаторы



В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ НОМЕР 5174 НАСТОЯЩАЯ ВЫСТАВКА ПРОВОДИТСЯ ПОД КОНТРОЛЕМ СОЮЗА БИРЖ И ПАЛАТ ТУРЦИИ (TOBB).

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Fax : (812) 320 01 41

www.junwex.com

press@rjexpert.ru

 @junwex_fair

 @junwex

 @junwex_official

