



SUN STONE

ИОРДАНИЯ

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

622 от 21 апреля 2020

- www.junwex.com

Актуальное

■ Письма с просьбой о поддержке дошли до власти

Но дошло ли их содержание и будет ли действительная поддержка оказана?

Уважаемые коллеги!

Спасибо всем, кто в эти дни на связи и делится своими мыслями, планами, опытом выживания. Наверное, все это когда-то будет восприниматься потомками как история нашей стойкости, ее будут изучать на факультетах экономики, а детям рассказывать о силе русского характера. Все зависит от нашей позиции и веры в свои силы, в будущее.

Оргкомитет Программы «Ювелирная Россия», находясь в гуще происходящих событий, активно работал, соединяя воедино общественные силы отраслевого рынка. Усилия, предпринятые Гильдией Ювелиров России, Клубом «Российская Ювелирная Торговля», отраслевым комитетом «Деловая Россия», к которым присоединилась вся общественность



В.В. Будный

ювелиров от Калининграда до Владивостока, привели к включению ювелиров в списки поддерживаемых отраслей экономики.

Хочется подчеркнуть в этой работе ведущую роль председательствующего сегодня в Совете Гильдии Флуна Фагимовича Гумерова и ген.директора Гильдии ювелиров Уткина Эдуарда Юрьевича. Знаю, что им пришлось в круглосуточном режиме, на нервах и в обстановке нежелания власти слышать о реальном положении дел в отрасли пробивать стены черствости!

Благодарю членов Совета Клуба «Российская Ювелирная Торговля», активно откликающихся в поисках примеров форм регионального опыта и оказавших материальную помощь в юридическом оформлении документов и писем в адрес различных федеральных властей.

Спасибо руководителям янтарного сообщества Симонову Василию Анатольевичу и Антону Федосову, ген директору Гильдии Ювелиров Урала Чамовских Александру Ивановичу, председателю Ассоциации ювелиров Северо-Запада и сопредседателя кластера ювелиров Санкт-Петербурга Горыне Александру Сергеевичу и многим-многим другим, кто мгновенно отреагировал на необходимость единого мнения в представлении опасности реальной утраты традиционного ювелирного ремесла, превращенного современными отечественными предпринимателями в развитую ювелирную индустрию,

способную переработать внутри страны ее драгоценные природные богатства.

От имени своих коллег из Оргкомитета склоняю голову перед вашим отношением к проблемам отрасли в интересах развития экономики государства!

Вы не просто предприниматели, узко заинтересованные в успехе созданных вами малых и средних предприятий, вы пример ответственности за положение дел в стране, вы ее будущее!

Справедливости ради надо сказать спасибо и руководителям департамента ДМДК Минфина Александру Алихановичу Ахполову и Юлии Александровне Гончаренко, проявившим внимание к нашим стенаниям.

Другой вопрос - в чем теперь эта поддержка будет выражена? Если опять государевыми посулами с отсрочкой налогов на не осуществляемую деятельность или беспроцентные кредиты на «отпускную» зарплату, то это станет еще одним лицемерным шагом государства и ее руководителя.

Надежда на папуасничество властей (своих адекватных инициатив увидеть трудно), которые смогут все же заметить реальную помощь в соседних, более благополучных

государствах. Благополучных с точки зрения отношения к своим гражданам, а не к собственному карману. Хотя, судя по уже пропихнутой поправке в Госдуме о господдержке оффшорных компаний вместо тех, кто несет доход в свою страну, надежды на людей, не стремящихся жить в России, а лишь зарабатывающей в ней, немного.

Можно оправдывать такую внутреннюю политику «поддержкой экономики», но непонятно для кого эта экономика поддерживается, если народа она не касается.

В ближайшие дни, надеюсь, мы увидим реальную поддержку государства в разъяснениях от официальных представителей власти. Со своей стороны хочу выразить надежду на снижение опасности эпидемии и выходу из режима самоизоляции к июню месяцу, когда нами забронированы новые сроки проведения выставки «JUNWEX Новый Русский Стиль».

“ В ближайшее время мы предложим нашим партнерам новый формат онлайн-выставки, позволяющей иметь собственный кабинет каждой кампании и возможностью осуществлять оптовые отборки товара, заключать договора на допоставку ассортимента в межвыставочный период, и даже

заочно участвовать в выставке в случае невозможности присутствия на площадке. ”

Используя ситуацию, Оркомитет ведет настойчивую работу с ТПП РФ и регионов в целях поиска субсидий на участие в выставках наших участников. Примером такой поддержки является Москва.

Наши московские выставки «JUNWEX Новый Русский Стиль» и «JUNWEX Москва» официально внесены в списки приоритетных поддерживаемых мероприятий. На эти выставки в столице мы уже собираем копии договоров от участников для заблаговременной оценки объема необходимых финансовых средств для конкретных предприятий участников.

Оркомитет программы «Ювелирная Россия», обладая возможностями находить компромиссные решения, объединяя усилия даже самых непримиримых конкурентов и сил, является в сегодняшних условиях особо востребованной участниками рынка общественной структурой.

Очевидно, что мы - независимая часть рынка, объективно желающая всем успехов и материальных благ, так как от всеобщих ваших достижений зависят и наши успехи!

В.В.Будный

Кто компенсирует затраты?

Субсидия выдается Департаментом предпринимательства и инновационного развития города Москвы.

Приказ «О проведении отбора МСП, претендующих на возмещение части затрат на участие в конгрессно-выставочных мероприятиях»



Какие затраты компенсируются?

Возмещению подлежат затраты:

- 1** На оплату регистрационного взноса
- 2** На аренду выставочной площади
- 3** На застройку и оборудование стенда (в том числе монтажно-демонтажные услуги, инженерно-технические услуги)



Какой размер компенсации?

Компенсируются затраты в размере до 50%, но не более:

350 тыс. ₽

для конгрессно-выставочных мероприятий, проводимых на территории РФ

700 тыс. ₽

для конгрессно-выставочных мероприятий, проводимых за рубежом



Расширение перечня затрат –

на продвижение собственных товаров, работ и услуг в сети интернет:

50%

на период кризисных явлений до конца года

до **700 тыс. ₽**



на работу с сервисами доставки еды (Деливери Клуб, Яндекс.Еда)



на продвижение товаров на маркетплейсах (Яндекс.Маркет, Беру)

Комиссия не превышает 20% от заказа

■ Ювелирные магазины получают поддержку

18 апреля 2020 года вышло Постановление Правительства РФ №540 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 г. № 434 «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции».

Данным постановлением перечень получил расширение прежде всего в части розничной торговли непродовольственными товарами. Выделение осуществляется в постановлении по кодам видов деятельности предприятий (ОКВЭД). В числе прочих в перечень вошли виды деятельности по следующим ОКВЭД:

— торговля розничная большим товарным ассортиментом с преобладанием непродовольственных товаров в неспециализированных магазинах (47.19.1);

— деятельность универсальных магазинов, торгующих товарами общего ассортимента (47.19.2);

— торговля розничная прочими товарами в специализированных магазинах (47.7).

Таким образом, ювелирная торговля, которая осуществлялась предприятиями по кодам ОКВЭД 47.77 (Торговля розничная часами и ювелирными изделиями в специализированных магазинах) и 47.77.2 (Торговля розничная ювелирными изделиями в специализированных магазинах) также вошла в перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции.

Следует заметить, что и деятельность арендодателей торговых площадей («островков») в супер и гипермаркетах также вошла в перечень поддерживаемых отраслей, что может быть аргументом для смягчения условий аренды ювелирных секций, размещенных в этих торговых предприятиях.

Вклад каждого из Вас имеет значение!



- Обращение Гильдии к Министру финансов РФ
- Обращение Клуба “РЮТ” в Минфин
- Обращение Гильдии в Правительство России
- Обращение Гильдии в ТПП
- Письмо “Деловой России” М.В.Мишустину
- Письмо «Опоры России» в Минэкономразвития
- Обращение Гильдии ювелиров Урала в правительство Свердловской области и Департамент государственного регулирования отрасли драгметаллов и камней
- Обращение Клуба “Российская ювелирная Торговля” к губернатору Тверской области
- Обращение Клуба в Правительство Тюменской области

Клуб «Российская Ювелирная Торговля» также попросил дать разъяснения, по какому принципу принимаются решения о государственной поддержке предприятий ювелирной отрасли.

“Решение о поддержке одной компании, принятое без учета мнения общественности может говорить только о несостоявшемся государственно- частном партнерстве, об отсутствии у государства

системного подхода к анализу действительного положения дел в отрасли и выработке зрелых решений!

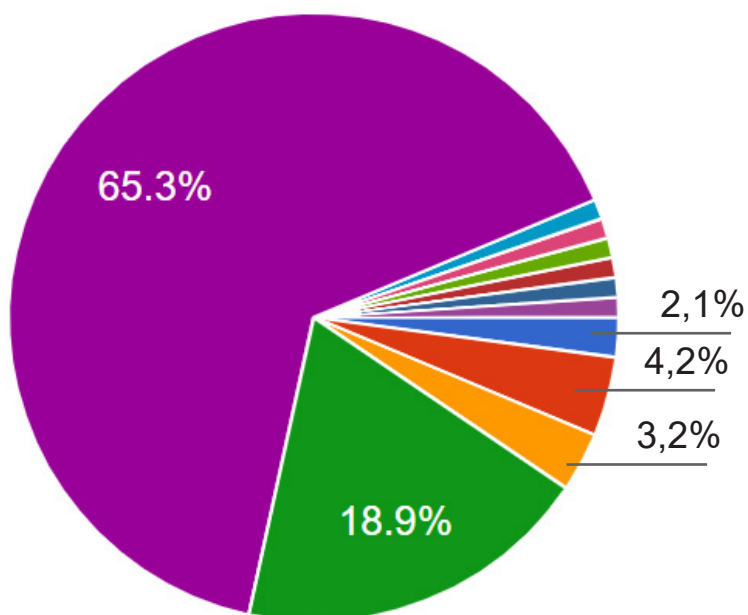
В результате принимаемые меры господдержки бессистемны и раздражают профессиональное сообщество, несут раскол в социальную среду и в конечном итоге наносят вред экономике в целом”, говорится в обращении.

■ Переведем слова в цифры

В течение прошлой недели мы проводили опрос на сайте junwex.com, чтобы понять что именно происходит сейчас в отрасли и постараться облечь это в цифры.

Поэтому сегодня мы поделимся главной выжимкой из этой анкеты. Если будет желание прокомментировать - мы всегда рады!

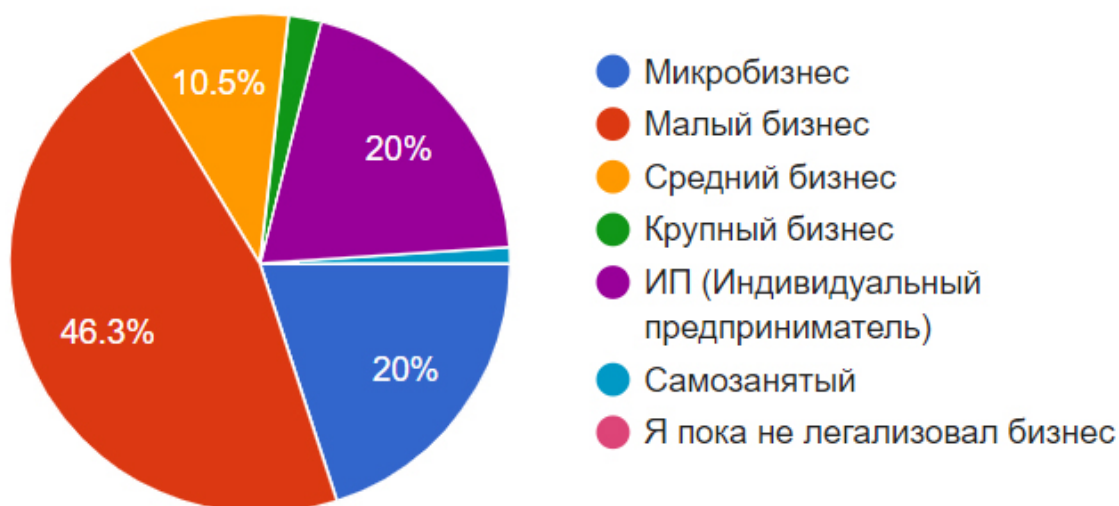
Падение доходов Вашего бизнеса за апрель 2020 г.:



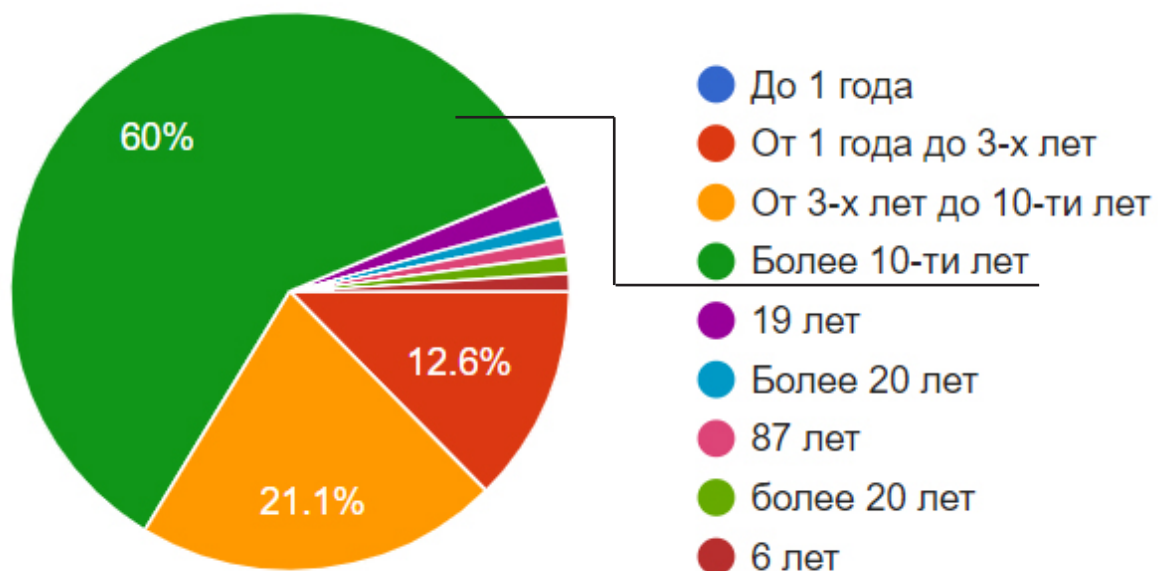
- полностью прекратили деятельность
- до 70%
- до 50%
- до 30%
- до 10%

Остальные варианты ответов от 80% до 99%

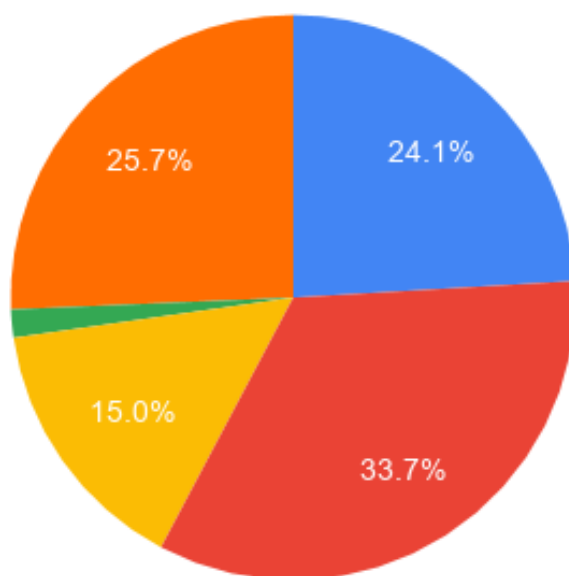
К какой категории относится Ваша организация?



Какой срок деятельности у организации?

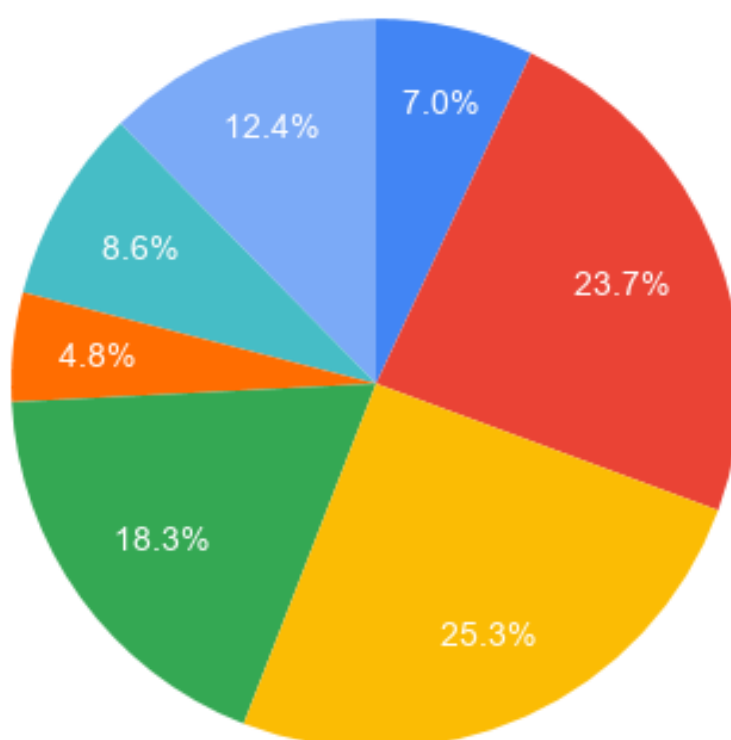


Основные проблемы, с которыми столкнулся Ваш бизнес



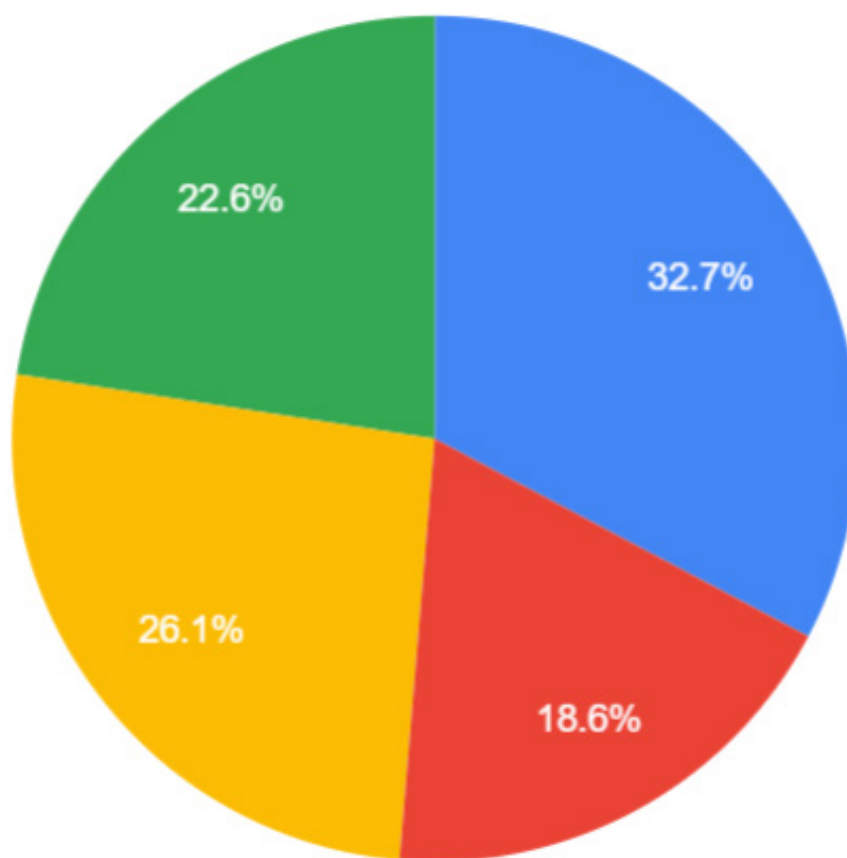
- Нечем платить арендные платежи
- Не можем воспользоваться мерами поддержки для бизнеса со стороны
- Не можем получить разрешение на работу
- Не можем работать удаленно, нет технических возможностей
- Нет возможности исполнить государственный контракт

Какими мерами поддержки Вы планируете воспользоваться?



- Кредитные каникулы
- Отсрочка по уплате налогов
- Снижение налоговой нагрузки
- Наша компания не попадает под эти меры поддержки
- Реструктуризация кредитов
- Кредит на заработную плату под 0%
- Эти меры нашей компании не помогут, нужны другие

Что реально может помочь Вашему бизнесу в сложившейся ситуации в экономике?



- Объявление всех отраслей наиболее пострадавшими, с включением в меры государственной поддержки
- Объявление государством ЧС и признание Форс-мажора в экономике
- Субсидии на оплату в апреле заработной платы сотрудникам
- Снижение налогов по УСН (от оборота до 1%, доходы минус расходы до



■ Предложения общественности по мерам экстренной помощи

Меры, направленные на сохранение рабочих мест в отрасли

1. Включить ювелирную отрасль в «Перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции».
2. Законодательно установить обязанность банков предоставлять отсрочку по уплате основного долга по кредитам на срок 6 месяцев, ввести ограничения по ставке кредитования до 9% годовых.
3. Расширить льготное кредитование под фонд оплаты труда, устранив ограничение в размере одного МРОТ на одного сотрудника.
4. Распространить применение сокращённой до 15% ставки страховых взносов на все предприятия.
5. Отменить взимание налога на доходы физических лиц с заработной платы менее 1 МРОТ.
6. Законодательно установить обязанность арендодателя предоставлять арендные каникулы для принудительно закрытых магазинов, а также ставку аренды в процентах от розничной выручки для работающих магазинов.
7. Ввести мораторий на все виды контрольно-надзорных мероприятий до конца 2020 года, включая исполнения организациями и индивидуальными предпринимателями требований 115-ФЗ и 41-ФЗ.
8. Ввести мораторий на меры принудительного взыскания сумм недоимок по уплате налогов и страховых взносов до конца 2020 года.

Меры долгосрочной поддержки ювелирной отрасли на период восстановления рынка

1. Снизить ставку НДС с 20-10 %. Снизить ставку единого налога при применении специального налогового режима в виде УСН: с 6% до 3% при объекте налогообложения «доходы»; с 15% до 7% при объекте налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов».
2. Определить порядок долгосрочного льготного целевого кредитования на выплату заработной платы, налогов, страховых взносов и аренды, сроком не менее 3 лет, и ставкой не выше 4 % годовых.
3. Определить порядок реструктуризации накопленной налоговой задолженности за 2020 год, предусмотрев возможность её погашения до конца 2022 года.
4. Вывести серебряные ювелирные изделия из категории товаров, в отношении которых осуществляется государственный контроль в соответствии с ФЗ – 115 «О противодействии отмыванию доходов, полученных преступным путём».
5. Отменить процедуру государственного контроля при экспорте ювелирных изделий.
6. Отменить повышающие коэффициенты к государственным пошлинам, взимаемым за клеймение и опробование ювелирных изделий со вставками.
7. Ускорить принятие Государственной Думой Российской Федерации Закона «О внесении изменений и дополнений в ФЗ-41», предусматривающего установление добровольного порядка клеймения изделий из серебра.
8. Включить ювелирные компании (прежде всего – торговые сети) с оборотом более 2 млрд. рублей в перечень «системообразующих предприятий».

■ Давайте слушать друг друга!

Друзья и коллеги! В силу нашей деятельности мы получаем от Вас разные мнения и обзоры, а мнение специалиста - на вес золота! Делимся с Вами этими слитками и верим, что каждый из нас сможет стать опорой для другого!

Наш сайт всегда открыт для ваших новостей! Присылайте, и мы вместе сможем изменить ситуацию к лучшему!



Нашей компании в августе исполнится три года. За это недолгое время были пройдены разные этапы «взросления» нашего бизнеса. Но, безусловно, то, что сейчас происходит, - это глобальная катастрофа.

Ювелирная отрасль будет еще очень долго оправляться от такого удара. Каждый из игроков рынка может многое рассказать о последствиях пандемии для своей компании. В ювелирных магазинах прекратились розничные продажи, у ряда предприятий отсутствует отработанная система онлайн-торговли, да и ювелирные изделия - не вещи первой необходимости в такие времена. Что касается нашего продукта, то он рассчитан на большой спрос туристов: значительная доля отгрузок шла в «туристические» магазины при музеях. А они закрыты давно, кроме того, уже с января там наблюдался существенный



Карина Богдан

спад трафика. И всем понятно, что и туристический бизнес оправится от проблем не скоро.

Возложенная на работодателей ответственность по выплатам заработной платы на карантинный период, конечно, усугубляет ситуацию. Мы молодая компания, и у нас нет накопленного «жирка» на такие случаи. Но нам безумно жалко терять коллектив, который мы так кропотливо подбирали для воплощения наших проектов в жизнь.

Нас загнали в тупик, и огромная отрасль, которая только начала себя зарекомендовывать на международной арене, оказалась на грани краха. Только недавно мир узнал, что в России есть ювелиры помимо Фаберже. Да и российский покупатель теперь все чаще делает выбор в пользу отечественного, а не зарубежного производителя ювелирных изделий.

Мы старались конкурировать на рынке, показывая лучшее качество наших коллекций. Все эти тридцатилетние усилия отрасли пойдут прахом и окажутся напрасными. Безусловно, российская ювелирная индустрия пережила немало кризисов, но сейчас, на мой взгляд, ситуация плачевней, ибо страдает весь мир.

После февральской выставки в Санкт-Петербурге мы получили заказы и в марте должны были быть отгрузить товар, но, естественно, от клиентов поступили отказы на выкуп произведенной продукции. Для нас это был большой удар уже в марте.



А сейчас, в апреле, мы должны еще и выплатить зарплату, не имея заказов и не получив оплату за предыдущие. Как это может сделать компания, которой нет и трех лет?

Разумеется, мы ждем и надеемся, что все плохое скоро закончится. Но с окончанием пандемии наступит и конец огромному количеству компаний, особенно в нашей отрасли. Без государственной помощи мало кто из производителей ювелирных изделий справится, многие люди потеряют работу. Нельзя обойтись и без помощи ритейлу, иначе наши изделия будет некому продавать. А без помощи населению - некому будет покупать...

*Карина Богдан
Sun Stone Silver*

■ “Мы в тяжелом положении, но руки не опускаем”

Мы, как и большинство ювелирных компаний, мы находимся в тяжелом положении, но руки не опускаем. Получили разрешение на осуществление деятельности, продолжаем работать. Основная задача — сохранить коллектив и выполнить обязательства перед партнерами.

Конечно, для бизнеса нынешняя ситуация - серьезный шок и проверка на прочность. Это можно сравнить с тем, что едешь на машине по автотрассе и вдруг дорога резко заканчивается, впереди обрыв, при этом дорожная служба разводит руками - ваши проблемы.

Ювелирная торговля — в лидерах по падению рынка, так как получила два мощных удара — резкий обвал рубля и рост цены золота, а также закрытие всей розничной офлайн -торговли. Подняться после такого мало кто сможет, на мой взгляд, если не будет поддержки государства. То, что сейчас предлагается, может вызвать только печальную улыбку — не помощь, а издевательства над людьми.

Во всей видимости, карантинные мероприятия продлятся до конца мая, а за ними последует экономическая депрессия. Как выживать малому бизнесу в таких условиях? Два с лишним месяца без



Алексей Густов

источников поступления денежных средств, но с существенными обязательствами перед всеми... Печальные перспективы.

Особенно сильно это скажется на костромском регионе, где высокая концентрация ювелирных предприятий: соответственно людей ждет безработица. Тут и до социального взрыва недалеко. Надежда только на то, что власти это поймут и начнут действовать. Лишь бы поздно не было.

■ “Для нас этот год начался финансовым провалом”

Критическая ситуация, которая сложилась на Ювелирном заводе «Грант», ставит под угрозу не только его стабильное функционирование, развитие, но и само существование. Успех отдельно взятой компании всегда тесно связан с экономической ситуацией в стране. Ювелирный бизнес напрямую зависит от настроения населения и покупательской активности.

За последнее время уверенность жителей нашей страны была подорвана рядом негативных факторов: падение цен на нефть, стремительный рост курса доллара и, конечно, те меры, которые были приняты в связи с противодействием распространения новой коронавирусной инфекции.

Для нашего завода этот год начался финансовым провалом, поскольку наши заказчики (владельцы ювелирных магазинов) лишились туристического потока, особенно пострадали такие регионы как Урал, Сибирь и Дальний Восток.

Результатом для нас стал рост дебиторской задолженности почти в три раза по сравнению с этим же периодом прошлого года. Мы, со своей стороны, прилагали максимум усилий для поддержания



Станислав Мазурчик

оборотов на прежнем планируемом уровне. Для повышения интереса клиентов проводили маркетинговые акции.

Надежда была на февральскую выставку JUNWEX. Но в ситуации роста рисков пандемии под давление резко попали отрасли, связанные с перемещением людей и туризмом, развлечениями, одним словом, все то, что можно отнести к предметам роскоши, а не к предметам первой необходимости. Ювелирные изделия также

относятся к сегменту предметов роскоши. Поэтому февральской выставке мы не увидели большинства наших основных заказчиков.

Из-за стремительного курса доллара завод несет убытки сразу по нескольким направлениям: в частности, при взыскании дебиторской задолженности (напомним, что она возросла почти в три раза) и при выполнении своих обязательств по валютным договорам (а все сырье мы покупаем именно по этому виду договоров, такова особенность ювелирной отрасли).

На данный момент мы находимся в критической ситуации ввиду принятых в стране мер. Розничные магазины наших заказчиков закрыты пока до 30 апреля 2020 года, но дата может стать и более поздней, следовательно, производственных заказов мы не имеем совсем. Однако, по распоряжению главы РФ, обязаны нести расходы на заработанную плату сотрудников, налоговое, арендное и другое бремя, которое обеспечивало бы сохранение ювелирного завода как коммерческой единицы в экономике.

Мы получили множество писем от заказчиков о невозможности расплатиться со своими долгами перед нами ввиду форс-мажорных обстоятельств в стране и мире, а, следовательно, большая часть дебиторской задолженности превратилась в невозвратную.



Кроме того, хотелось бы еще раз обратить внимание на то, что выход из данной ситуации не может быть молниеносным и проблемы не будут решены снятием карантина, так как ювелирный завод производит предметы роскоши, а покупательская способность жителей нашей страны и их спрос на подобный товар вернуться не скоро.

В настоящий момент никаких поддерживающих законодательных мер со стороны государства для сегмента ювелирного производства (как это сделано в туристическом бизнесе, сфере общепита и т.п.) не предусмотрено.

■ “Планирую усилить команду”

Журнал “Ювелирная Россия” побеседовал с Кириллом Хариби, «Россювелирторг».

Кирилл, в какую примерно сумму обходится вам содержание одного закрытого магазина в месяц?

Сейчас сказать сложно. Мы еще не закончили переговоры с арендодателями. Неизвестно, на каких условиях они будут с нами работать.

Насколько поддерживает продажи онлайн-торговля? Можно ли ее рассматривать как полноценную альтернативу магазину?

Наши онлайн-продажи остались приблизительно на прежнем уровне. Спад небольшой есть, но в любом случае это не альтернатива торговле в магазине. Тем не менее, мы сейчас активно занимаемся запуском проекта по телемаркетингу. Надеемся, что он даст хорошие результаты.

Одно из направлений деятельности вашей компании – сеть ломбардов. Как дела в этой сфере?

Идет массовый возврат денежных средств – выкуп своего металла. Волны сдач нет. Это с учетом нынешних условий, когда все потребители сократили свои расходы, вполне объяснимо.



Кирилл Хариби

Если раньше 15 – 30% личного бюджета люди тратили на общепит, то теперь покупают продукты и готовят дома, что гораздо дешевле и выгоднее. Полностью ушла из жизни тема развлечений – театры, кино, клубы, бары... Почти нет покупок обуви и одежды – эти сферы торговли сильно просели. Иными словами, потребительские траты значительно сократились, деньги сэкономлены, значит, нет нужды обращаться в ломбард.

Кроме того, среди клиентов наших ломбардов много представителей так называемого микро-бизнеса – ларечники, торговцы на рынках и т.д. Они брали займы под залог золота, чтобы закупить большой объем товара и получить на него дополнительную скидку. Сейчас деятельность таких предпринимателей

остановилась, и они тоже не идут в ломбарды. Вообще люди, как правило, закладывают золото не потому, что кушать нечего, а, например, чтобы отпраздновать день рождения, сделать подарок на юбилей или свадьбу...

В настоящее время такие события практически сведены «на нет», поэтому ломбарды в полном объеме не востребованы. Так что движение оборотных средств в этом направлении происходит, но спад ощутим.

Какая мера господдержки стала бы для вас наиболее действенной?

Во-первых, введение режима ЧС или признание форс-мажорной ситуации, что позволило бы не платить аренду. Во-вторых, компенсация заработной платы персонала. Но я также понимаю, что в казне деньги не бесконечны.

В любом случае, я не собираюсь «кидать» своих сотрудников. Это моя команда, с некоторыми из них мы работаем вместе по пять – десять лет. Естественно, я буду делать все, чтобы люди чувствовали себя в сложившихся обстоятельствах насколько это возможно комфортно.

Какие первоочередные шаги планируете предпринять после снятия карантина?

Ювелирные изделия, как и другие предметы роскоши, находятся на пике пирамиды потребления. В ситуации, когда многие потеряли работу, «похоронили» бизнесы, набрали кредитов, после снятия карантина у людей денег не будет.

Поэтому нам придется оптимизировать свою деятельность, возможно, закрывать магазины. Решение будет зависеть от множества переменных: поведения арендодателей, льгот государства по налогам и т.д.

Разумеется, я не хочу закрыть ни один магазин и уволить ни одного сотрудника. Но, по моим прогнозам, если мы выйдем на работу в июне (а я считаю, что будет именно так), то реализация в наших магазинах покажет более-менее внятный уровень дохода (речь идет не о прибыли, а хотя бы об окупаемости) не ранее октября.

Определенная стабильность может наступить лишь к середине декабря. А перед зимним сезоном у людей есть более насущные траты – теплая одежда и обувь, например. И при этом неизвестно, случится ли вторая волна эпидемии. В общем, прогнозы у меня не очень хорошие.

Тем не менее, я собираюсь доукомплектовать команду сильными профессионалами, оставшихся в этот период без работы, и предпринимателями, не выдержавших проблем. Я думаю, среди них будет очень много ценных специалистов, которые станут полезными нашей компании.

Также мы собираемся расширить сеть ломбардов. Откроются новые точки, возможно, какие-то из уже имеющихся переедут. Я предполагаю, что освободится большое массив коммерческой недвижимости, которую можно будет использовать. Сейчас активно мониторию этот рынок.

■ **Спрос на бриллианты был, есть и будет!**

Интервью с Константином Артмайером, сертификационный центр «ГЭМ Эксперт Урал»

Расскажите, пожалуйста, о тенденциях, которые в последнее время сложились на бриллиантовом рынке.

Последние три года я много ездил по миру, работал на Израильской бирже, посетил ведущие торговые площадки в Африке и Азии. Получая информацию из различных источников и анализируя ее, могу констатировать, что спад в бриллиантовом сегменте имеет глобальный характер. Иными словами, не существует какой-то специфической проблемы, присущей только России, что многие пытаются обосновать и связать с санкциями, политическим курсом или еще чем-то.

От этого нужно абстрагироваться. Это мировая проблема, которая детонировала несколько лет назад. Думаю, точкой отсчета стало появление на рынке синтетических бриллиантов, которые внесли большую смуту в устоявшийся порядок. Раньше все

было четко и понятно, даже при условии, что имелись муассаниты, фианиты и так далее. Но сегодня, после активного выхода «синтетики», рынок выглядит как большое пепелище, что и привело к мировому падению спроса.

Усугубил ситуацию Голливуд, в частности благодаря таланту Ди Каприо и фантазии создателей фильма «Кровавый алмаз». Они объявили всему миру: посмотрите, добыча камней — это угнетение африканских народов, рабский труд и ужас.

Тему подхватили СМИ, задавшие ей определенный вектор. Я являюсь владельцем доли в одном из замбийских месторождений, где активно добывается



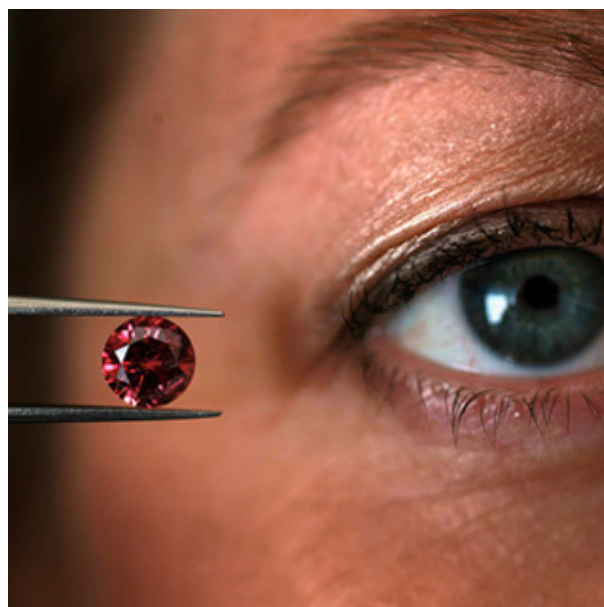
изумрудное сырье, поэтому знаю весь процесс не понаслышке и могу проанализировать ситуацию с драгоценными камнями от и до.

Никакого рабства нет, все отношения строятся на договорной основе: кто хочет, тот работает в шахтах, кто нет, — наверху. Никто никого не порабощает.

Но Голливуд очень сильно влияет на психологическое восприятие драгоценностей обывателями. Например, камни, ограненные в форме сердца, традиционно были самой невостребованной на рынке позицией, и вдруг мне посыпались заказы именно на них. Меня заинтересовало, почему неожиданно возник такой спрос. В результате выяснилось, что некоторые голливудские звезды: Джулия Робертс, Анджелина Джели и другие — в последнее время появлялись на публике в украшениях с подобными камнями.

Это проплаченная реклама, которая работает очень эффективно: у поставщиков накопился большой объем невостребованного товара, его начали рекламировать с помощью селебрити, идею подхватили массы, и теперь камни такой формы на рынке найти очень сложно. Ювелирная промышленность и реклама тесно связаны, пренебрегать этим нельзя.

Следует отметить, что, несмотря на всеобщий экономический спад, от качественных камней никто не отказывается. Масс-маркет перестраивается на онлайн-



продажи, а высокие бренды Graff, Cartier и так далее, наоборот, уходят в нишу редкого эксклюзива. Акцент в их украшениях делается на камень, им не надо вкладываться в дизайн — он у таких ювелирных домов уже наработан.

Насколько сложно сегодня приобрести камни с эксклюзивными характеристиками?

Чтобы найти редкий камень, приходится закупать партии сырья, в которых лишь небольшая часть соответствует требованиям ювелиров, а неликвида оказывается много. Бывают, конечно, исключения, но за хорошими камнями охотятся очень крупные игроки. В Африке во всех сферах рынка драгоценных камней уже давно присутствуют китайские предприниматели, но они не столь сильны и мобильны, как индийские. Кстати,

именно последние играют важнейшую роль на рынке синтетических бриллиантов. Возможно, De Beers сможет навести порядок в этой истории.

Развитие технологий в производстве бриллиантов влечет за собой и совершенствование диагностического оборудования.

Да, и это хорошая новость. Алросовский аппарат в состоянии точно определить происхождение камней весом от двух десятых карата. Разумеется, он стационарный и весьма дорогостоящий, но его результативность реальна.

На мой взгляд, главной проблемой в разграничении синтетических и природных бриллиантов является не диагностика, а законодательная база, которая определит меру ответственности за сообщение покупателю недостоверной информации. Пока это ненаказуемо. На бирке пишут крупными буквами «бриллиант», а где-нибудь — мелко: «выращен в лаборатории». Грань очень тонкая, а цена разная.

Произведенные в лаборатории бриллианты, по сути, нельзя называть синтетикой. Это натуральные камни, но рожденные в искусственно созданных условиях, аналогичных природным. Исходный материал тот же самый, только рост минералов происходил не тысячу лет, а два года. Этот посыл внедряется в сознание потребителей, и пока на рынке не будет четкого разделения натуральных



и синтетических камней, неразбериха продолжится.

Синтетические бриллианты, безусловно, имеют большое будущее. Но это не значит, что натуральные утратят свою ценность и востребованность. Просто у каждого товара будет своя цена, свой покупатель. Ведь есть же сланцевая нефть и обычная.

Мой биржевой опыт подсказывает, что натуральные бриллианты еще взлетят в цене, ведь их запасы уменьшаются, а добыча становится все сложнее. Компания De Beers десятилетиями работала только по контрактам, предоставляя определенные квоты на выкуп сырья.

Сейчас они отменены: продается ровно столько, чтобы на рынке сохранялся дефицит. Это мина замедленного действия: сначала товар придерживается, формируется дефицит, а потом цены на



камни резко взлетают вверх.

Именно так произошло в 2010 году после мирового кризиса 2008 года: повышенные цены держались несколько месяцев, а потом вновь опустились. Кто успел продать, тот преуспел. Нечто подобное мы наблюдаем и сейчас, но пока благодаря снижению цен на ювелирную продукцию еще можно относительно недорого купить хороший камень в готовом изделии.

На мой взгляд, эффект синтетических камней слабее, чем натуральных, но я двадцать пять лет в бриллиантовом бизнесе и чувствую это на энергетическом уровне. Тем не менее когда камень вставлен в изделие, я далеко не всегда смогу определить его происхождение. Несмотря на то что особой инвестиционной ценности мелкие бриллианты не имеют, все же потребитель должен знать, что именно он покупает.

|| А что можете сказать о ценах на цветные драгоценные камни?

С самоцветами ситуация более спокойная, чем с бриллиантами: рост цен, который продолжался несколько лет, остановился, но готовое изделие с хорошим камнем дешевле закупочной цены самого камня найти пока сложно. Это касается сегмента масс-маркет.

В сегменте редких самоцветов все иначе. Например, цены на турмалин Параиба демонстрируют сумасшедшую динамику. Рубины, изумруды или сапфиры высоких характеристик продаются моментально, и стоимость их постоянно возрастает. Причем изумруд был и остается, пожалуй, самым ходовым камнем.

// Ювелирная Россия

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

