



VESNA JEWELRY

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

623 от 28 апреля 2020

• www.junwex.com

Актуальное

■ Запишите меня в революционеры!

Здравствуйте!

Всем не хворать и надежды!

Прошедшие бессонные недели нашей общественной активности, обращений к власти и к разуму дали результаты: мы получили официальные ответы от руководителей всех министерств и ведомств, способных повлиять на кризисную ситуацию в отрасли.

Официальные ответы - бумага. А вот что за нею реально... Отписка или действительная помощь? Мы попросили высказать свое мнение лидеров отраслевой общественности.

Лично у меня впечатления о происходящем весьма грустные. Кажется, кто-то на этой волне почувствовал новые возможности, и страна, подсчитав в последствии, содрогнется от объемов выведенных средств на зарубежные счета, дыр от хищений в бюджете, громких коррупционных скандалов.

Вертикаль власти давно потеряла связь с оргзадачами, поставленными



В.В.Будный

перед нею первоначально. Фактически она мутировала из системы жесткой подчиненности низов верхам в лагерно-воровской формат взаимной поруки. А как же иначе?

Низы, долгое время собирая для верхов подати, превратились в кормильцев и опору. Кто-то по принципу личной преданности продвинулся по

служебной лестнице, кто-то купил себе должность и поднялся до уровня этой современной элиты..

Вероятно, они стали идеологами новых отношений и теперь диктуют верхам правила всеобщей лагерной зависимости. Лицемерие власти сопоставимо с временами последних лет правления Леонида Ильича. Потому все чаще и звучат с экранов оправдания происходящего в экономике саботажем президентских указов.

Всё громче из регионов приходится слышать жалобы отраслевых работников, ищущих ответы на посылы о государственной помощи Президента – «Вот кто вам обещал, к тому и обращайтесь!»...

Нет, я конечно (!) законопослушный гражданин страны и ничего не имею против четвертого и последующих сроков Президента даже путем полной отмены Конституции! Я за Отечество радею. Хочется позитивных перемен, обрыдли одни и те же говорящие головы. Ну хоть бы декорации сменили, усы сбрили кому или морду влезавшую в экран нашли...

Наши стенания перед властью все больше напоминают лепет юродивых на паперти: их слышат, но всерьез не воспринимают. Этих, по божески, хоть не гонят, не травят ведь!

Нас же, видимо, хотят заставить жить по лагерным понятиям. Вот и я попал под раздачу! Намекали же – заткнись!

Нет, все еще на что-то надеется... Теперь это показали наглядно, придя с обыском в дом, даже для вида не попытавшись найти какие-нибудь причинно-следственные связи с пропавшей бензопилой в соседнем районе и мною...

Все это походило на демонстрацию того, как запросто можно превратить человека в уголовника и упечь за пилу на пять лет.

Мне много рассказывали о своем опыте встречи с властями и их методами подавления наши коллеги. Теперь и я сам воочию ощутил всю грязь и подлость их воровских повадок.

Так они воспитывают революционеров, формируют организованную оппозицию. Помните, как в старом анекдоте – «лучше стать героем Советского Союза посмертно, чем»

Но пока мы ещё работаем, а не воюем, и все же надеемся на изменение отношения к нам- создавшим рабочие места, оплачивающим отпуска, подаренные нашим сотрудникам за наш счет, не слышавшим доброго слова за единственную перерабатывающую отрасль, созданную нами при этой власти, за терпимость и социальное спокойствие, поддерживаемое нашими силами во благо этой власти. Слово за властьюмушцами: или помогайте тем, кому ранее мешали работать, ИЛИ?

В.Будный



Есть что обсудить!

Все читали письмо ювелира Львова? “Дайте воды напиться, а то так есть охота, что переночевать негде”. (Если нет, оно доступно на нашем сайте jun-wex.com).

В своих рассуждениях автор ссылается на неостребованность малого и среднего ювелирного бизнеса в стране. Хватит пары крупных, чтобы удовлетворить спрос! О какой помощи государства можно говорить, если эти ремесленники никому не нужны? - Вот основной посыл ювелира Львова.

Он себя позиционирует как «костромской ювелир», правда такого мы там не обнаружили. Никто никогда не слышал о ювелире Львове и среди наших многочисленных партнеров. Нашли двух зарегистрированных с таким именем на

Юге страны, но они категорически от такого авторского бреда отказались.

Есть подозрение на одного, возможно написавшего под псевдонимом, когда-то мелькавшего мелкого предпринимателя, торговавшего чужим товаром ...

Но если это и так, то серьезно рассматривать такую липовую оценку значения малого и среднего ювелирного бизнеса для России в качестве общественного мнения крайне сложно. Есть подозрение, что с этим «общественным мнением» кто-то в органах власти добивается поддержки.

Мы попросили прокомментировать данное письмо наших коллег и вот, что они думают:

■ “Это не кризис производства, а кризис доходов”

В изложенной точке зрения единственное, с чем я согласен, – это диагноз перепроизводства. Но это проблема не только ювелирной, но и абсолютно всех отраслей потребительского рынка, которые озадачены сокращением кадров. В таких условиях потерявшие работу значительное число ювелиров куда должно пойти? Или предлагается применить принцип древней Спарты – сбросить их со стены?..

Кроме того, перепроизводство в ювелирной отрасли наблюдается не из-за того, что выпустили много изделий, а потому, что население слишком нищее. Ему хватает только на продукты питания: две трети российских семей тратят 75% своего бюджета на еду.

Это не кризис производства, а кризис доходов. Даже если мы в несколько раз уменьшим выпуск ювелирной продукции, через пару лет рынок вновь окажется затоварен, потому что доходы населения неуклонно уменьшаются.

В меры господдержки ювелирной отрасли я не верю. Да, разумеется,



Эдуард Уткин

Гильдия ювелиров России делает все возможное, чтобы игроки отрасли смогли ими воспользоваться по максимуму. Государство обещает в основном отсрочки платежей – по налогам, кредитам и т.д. на шесть месяцев. Однако через полгода эти платежи все равно придется осуществлять, а ситуация в экономике и обществе, скорее всего, к тому времени станет еще хуже. Государственные

субсидии в размере 12 130 рублей на одного работника придут на счета фирм, и с этих денег она должна будет уплатить 30% социального страхования и других налогов. То есть сам работник получит чуть больше половины этой суммы. Как он отреагирует? Государство мне дало денег, а жадный бизнес забрал половину себе?! И так во всех других мерах поддержки...

Ситуацию изменить могут лишь меры прямого финансирования населения: увеличение пенсии в два раза, повышение размеров пособий и других выплат, привязанных к МРОТ, и т.д. Отсутствие денег у людей – это как отсутствие крови в организме.

Можно сколько угодно ставить припарки и уколы, но если кровь нормально не циркулирует, выздоровления не произойдет. По моим примерным подсчетам, чтобы запустить сейчас процесс выхода экономики из кризиса, государству нужно вложить в это восемь триллионов рублей. Оно вложило три, и те ушли на поддержку крупного бизнеса.

Эдуард Уткин, генеральный директор
“Гильдии Ювелиров России”



■ “Ювелиры знают: прочность цепочки равна прочности отдельного звена.”

предприятия уходит на составление Я прочел материал, с которым обратился на сайт www.junwex.com автор, подписавшийся «Алексей Львов». В бизнесе и политике есть такой принцип: никогда не спорьте с идиотами, люди могут не заметить разницы между вами. Поэтому я комментирую то, что изложено в материале, только в знак большого уважения к Клубу «Российская Ювелирная Торговля» и Гильдии ювелиров России.

Перечисленные автором материала постулаты не имеют отношения к мерам господдержки, которые были предложены общественными отраслевыми организациями. В частности, у нас нет инициативы «не брать налогов год».

Но сегодня государство говорит бизнесу: я ввожу карантин. По этой причине ваши компании останавливают деятельность. Ваши работники вынуждены простаивать. Вы обеспечиваете им зарплату в размере одного МРОТ и еще с этого оплатите налоги. Где логика?



Флун Гумеров

Гильдия правильно ставит вопрос: давайте хотя бы не будем оплачивать налоги с заработной платы - в размере МРОТ - неработающих сотрудников компаний, не имеющих дохода. Речь не идет обо всех налогах. Однако автор увидел в этой инициативе нечто противоположное.

Мы прекрасно понимаем, что покупательский спрос восстанавливаться будет очень медленно. По моим подсчетам, к уровню 2019 года мы подойдем лишь года через два – три. Кроме того, мир выйдет из ситуации с пандемией совершенно другим. Подход государства к бизнесу по-старому будет невозможен. Нельзя продолжать доить корову, не давая ей еду и еще сдирая с нее мясо. Большинство политиков в регионах понимают, что надо не сжигать дотла экономику; надо сделать все, чтобы она начала генерировать, развиваться,

И главный принцип здесь, как считает Гильдия, – создание во всех отраслях равных условий для развития честной конкуренции. По сути, это основная задача любого государства. Решать свои проблемы за счет других отраслей, в частности, банковской сферы, – глупость. Ювелиров и банки всегда связывало успешное сотрудничество. За почти тридцать лет моей работы в ювелирном бизнесе у нашей компании не было ни одного дня просрочки по кредитам, и, надеюсь, никогда не будет. Отсрочка платежей на шесть месяцев – мера правильная, и банки сами ее предлагали.

Любой налогоплательщик должен знать – налог это предоплата за будущие услуги. Дорожные сборы должны гарантировать нам строительство новых дорог и ремонт

имеющихся. Пенсионные – обеспечить нам безбедную старость. Поэтому, учитывая, что сегодня государство за счет уже уплаченных нами налогов накопило двенадцать триллионов рублей на «черный» день, мы считаем, что в нынешней ситуации оно может позволить снизить страховые взносы на 15%.

Что касается аренды, то действительно – с каких денег магазину ее платить, если он не работает? Мы просим государство признать владельцев торговой недвижимости пострадавшими от пандемии и предоставить им льготы, чтобы они, соответственно, могли снизить арендную плату своим клиентам. Многие арендодатели, кстати, и сами пошли на этот шаг – вполне разумный в сложившихся условиях.

Пункт, касающийся металла, – попросту абсурдный. Мы говорим лишь о том, что государство могло бы обеспечивать кредит в виде металла (как это делается, например, в гораздо более бедной Белоруссии) хотя бы в пределах объема незавершенного производственного цикла. Тем более, что сейчас металл лежит в хранилищах мертвым грузом. Предприятия готовы брать его и под собственные гарантии, и под гарантии банков. Это позволило бы ювелирам значительно сократить объем оборотных средств.



Абсурдно и высказывание «давайте перестанем считать серебро драгметаллом». Его автор явно «слышал звон, да не знает откуда он». Наоборот, нам нужно, чтобы люди относились к серебру как драгоценности. Другое дело, что сегодня контроль за оборотом серебряных изделий, вес которых в среднем 2,5 грамма, осуществляется Финмониторингом, который выявляет «оружие массового поражения». Такая ситуация, безусловно, дает излишнюю финансовую, кадровую, трудозатратную нагрузку на ювелирный бизнес. За три десятилетия профессиональной деятельности я ни разу не слышал, чтобы серебряные кольца поменяли на наркотик или на оружие.

И еще о контроле. Государство, власть – это порядок. Если его не будет, мы потеряем все. Гильдия очень

надеется совместно с государством, профильными структурами Минфина, в частности с департаментом по обороту ДМДК создать нормативно-правовую базу, где будут учтены лучшие практики стран - лидеров ювелирной индустрии – Индии, Италии, Китая и т. д. Ювелиры знают, что прочность цепочки равна прочности отдельного звена. У вас могут быть отличные дизайнеры, но если производство работает плохо, успеха не будет. Если и дизайнеры хорошие, и производство качественное, но нет профессионального маркетинга, - результаты тоже будут плохими. Когда и дизайнеры креативные, и производство высокотехнологичное, и маркетинг эффективный, а львиная доля затрат предприятия уходит на составление отчетов и выполнение требований контрольно-надзорных органов, - продукция такого игрока автоматически

становится неконкурентной и перед импортом, и перед продукцией, выпущенной в рамках ЕврАзЭС. То есть нормативно-правовая база должна быть разумной, соответствующей лучшим образцам в мировой практике, способствующей активному развитию отрасли.

О цифрах: Гильдия ювелиров России оперирует исключительно данными, полученными из официальных источников – Росстата и Пробирной палаты РФ.

А что касается вывода, сделанного автором материала, что хватит трех ювелирных предприятий, то он абсолютно неграмотный. Существует экономический закон, подтвержденный математическими расчетами: монополия в итоге убивает экономику как самый страшный для нее «рак». Подобные попытки всегда и везде заканчиваются плачевно. Это общий закон и экономики, и природы: лес красив только благодаря разнообразию растущих в нем деревьев, кустарников, трав, цветов, ягод... Нарушение этого закона приведет к краху отрасли.

Непонятно, почему автор материала считает, что производители и продавцы ювелирных изделий –

не соратники? Они всегда были и остаются соратниками, партнерами, которых связывает взаимовыгодное сотрудничество. Одни не могут жить без других, и наоборот. Гильдия сделала все возможное, чтобы ювелирную торговлю включили в перечень отраслей, пострадавших от пандемии. Сейчас, как никогда, мы должны быть едины – власть, производство и торговля и покупатели.

Хотим мы того или нет, но придется забыть о том, что спрос рождает предложение. Надо ориентироваться на базовые истины, высказанные в свое время выдающимся промышленником Генри Фордом («если бы я спросил людей, чего они хотят, они бы попросили более быструю лошадь»): производители должны предлагать новую товарную линейку, которая стала бы интересной и доступной конечному покупателю. Именно предложение должно сейчас сформировать спрос и перезапустить экономику. И в таких условиях только совместные усилия государства, торговли и производства позволят выстроить стратегию выживания отрасли.

Мы Делаем Дело! Оно у нас общее!
Мир Нашему Дому!

Интервью

■ Будем решать проблемы по мере поступления!

Интервью с Кириллом Масловым, компания «ФИТ».

С прошлого года ваша компания активно занималась развитием онлайн-направления реализации продукции. Сейчас, когда ювелирные магазины закрыты, позволяет ли интернет-торговля поддерживать продажи?

Да, она позволяет минимизировать потери, но и этот канал продаж сейчас просел. У людей денег не прибавилось. Если что-то и покупают из украшений, то это весьма недешевые изделия с натуральными камнями и авторским дизайном. Спрос в нашем основном сегменте – серебряная «массовка» и «бескаменка»- заметно упал. А если говорить о традиционном опте, то его сейчас нет от слова «совсем»

Какая мера господдержки могла бы стать для вашей компании особенно действенной?



Кирилл Маслов

Речь должна идти о совокупности мер и справедливом подходе. Ведь когда плохо – то плохо всем. Помощь должна быть равноценной, поскольку еще вопрос: что принесет больше пользы экономике и ювелирному рынку – десять компаний с численностью по пятьдесят сотрудников или одна, в которой работают пятьсот человек.

Возможно, при оказании поддержки нужно ориентироваться на объемы пробируемой предприятием продукции за прошлый год или опять же на численность персонала - не знаю. Но точно не на административный ресурс, не на принципы, которые грозят привести к монополизации рынка. А сохранить профессионалов отрасли необходимо обязательно. Это специалисты высокого уровня, их невозможно заменить любыми другими работниками. Я понимаю, что по итогам этих испытаний выживут не все игроки рынка, да и им придется делить более скромный «пирог».

Какие первоочередные шаги предпримите после выхода из карантина?

Буду решать проблемы по мере их поступления. Ситуация в обществе сложится очень непростая. После длительного периода карантина участятся нервные срывы и депрессии, усилится криминал. Перед властями сейчас стоит дилемма: спасти людей либо от коронавируса, либо от возможного голода.

В любом случае народ, который заметно обеднеет, между булкой и «цацкой» выберет булку. И это не добавляет оптимизма. Думаю, будем удивлять чем-то особенным, чтобы те копейки, которые у людей остались, они готовы были отдать за такие украшения. Но предлагать придется что-то действительно «вау».



“Нас решили добить?”

Надежда Ткаченко, генеральный директор ООО «Минерал-1», вице-президент Клуба «Российская ювелирная торговля» на Дальнем Востоке

В ювелирном ретейле Приморского края занято 274 предприятия, где работают около 5 тыс. человек. Сегодня эти люди под угрозой увольнения.

27 марта компания ООО «Минерал-1» официально закрыла все магазины. Мы являемся представителями розничной торговли, поэтому вся оплата зарплат, налогов, аренды, охраны идет от прихода выручки. Сейчас, когда продаж просто нет, деньги на оплату текущих расходов взять неоткуда. Банки предлагают нам кредиты для выплаты зарплат сотрудникам. Но это нереально. В дальнейшем нам придется не только исполнять кредитные обязательства, но и выплачивать налоги в полном объеме.

Наш коллектив, состоящий из 25 человек, в шоке. Перспективы, мягко говоря, туманные, но пока я никого не сокращаю. За март мы зарплаты выплатили, а до 30 апреля все, в том числе и я, находимся в неоплачиваемом отпуске. В общем чате мы пишем и поддерживаем друг друга.

Что будет дальше, прогнозировать сложно. Но моя сверхцель – сохранить



коллектив, физическое и моральное здоровье своих сотрудников. Отмечу, я пережила многие сложные ситуации, но так, как с нами поступили сейчас, происходит впервые. Считаю, что подход к МСБ в России – на грани фола.

В других странах, чтобы сохранить работу предпринимателей, государство идет на большие уступки, изыскивая собственные резервы. У нас же не только никакой поддержки не предусмотрено, но складывается впечатление, что малый и средний бизнес решили добить. Скорее всего, МСБ после этого кризиса не оправится.

Ирина Жиркова, ИП Жирков Ю.В. (магазин «Золото Якутии»)

Большое спасибо Гильдии ювелиров России, Клубу «Российская Ювелирная Торговля» и всем, кто писал письма в правительственные структуры о включении ювелирной торговли в перечень пострадавших направлений экономики.

Сейчас мы пытаемся использовать обещанную господдержку. Столкнулись с проблемами получения отсрочки по кредитным платежам (у нас несколько кредитов в разных банках).

Константин Матвейчук, Ювелирная студия DARVIN

У нас еще остались неотработанные заказы. Производство работает, поскольку в нашем регионе есть официальное разрешение от руководства (не в полную мощность). Осталась проблема с отгрузками за границу, введены новые таможенные формы - ЗАКРЫТЫ ГРАНИЦЫ. Активно работаем через интернет. Если будет сообщение с Москвой, обязательно поедем на выставку!

В настоящее время у нас один магазин, расположенный в Санкт-Петербурге на Ленинском проспекте. От арендодателя помощь мизерная, пытаемся вести с ним переговоры о более лояльных условиях аренды. В целом с ситуацией, думаю, мы справимся, но не сразу. Потребуется примерно полгода. Поэтому отсрочки по кредитным платежам и аренде для нас жизненно необходимы.

Очень надеемся на выставку JUNWEX в июне. Выставки для такой небольшой компании как наша играют колоссальную роль - они дают возможность и прямых продаж розничным покупателям, и оптовой торговли.

Илья Курилов, ООО «Бриллиант Союз»

Сейчас работа в основном идет в оптовом отделе, который исполняет ранее взятые заказы. Продолжаем сотрудничать с крупными интернет-магазинами, получая от них стабильный небольшой доход. Спасает то, что платят без задержек. Так что, возможно, интернет-продажи на будущие месяцы будут нашим единственным доходом.

Пока в список пострадавших видов деятельности внесли только розничную торговлю, но вопрос остается - «почему не включили производство и оптовую торговлю»?



DARVIN
Jewelry

Лариса Галеева, Peraskeva:

Мы хорошо отработали февральскую выставку, поэтому небольшой финансовый задел у нас есть. Весь коллектив находится в оплачиваемом отпуске. Возможно, в дальнейшем производство придется сократить и оставить только самых квалифицированных ювелиров. Жаль увольнять сотрудников, но придется.

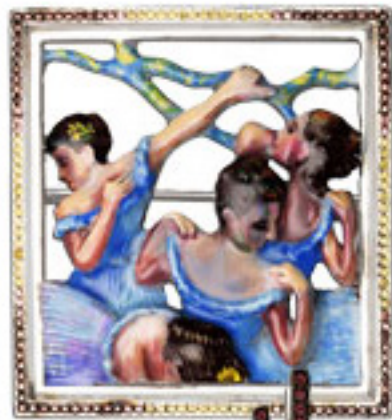
У нас на складе большой запас товара, продолжается работа над новыми коллекциями, но, боюсь, в ближайшие год-два спрос не восстановится. Как прежде уже не будет. Оказывается, когда мы плакали - была белая полоса.

Думаю, раньше осени ситуация не изменится, каких-то льгот от государства не жду. Понятно, что налоги придется заплатить. Но не надо унывать: весь мир в одинаковом положении. Надо надеяться на Бога и не сдаваться!



 PERASKEVA®

PERASKEVA®



PERASKEVA®

Главные новости недели

Как вывести серебро из-под действия «ФЗ-115»?

Начинается кампания по выводу серебряных ювелирных изделий из объектов регулирования ФЗ -115 «О противодействии отмыванию доходов...».

Администрирование требований этого закона создаёт наибольшую нагрузку на ювелирные компании. Сегодня объём рынка изделий из серебра в штучном выражении занимает 50 %. Ожидается, что этот показатель дойдёт до 75 % (из-за падения покупательской способности потребителей).

Чтобы экспертам составить обоснование, необходим расчёт затрат, которые в течение одного года несёт на исполнение всех требований закона средней руки магазин или небольшое ювелирное производство (в рублях).

Статистику от вашей компании можно отправить в Оргкомитет JUNWEX



ФНС запустит сервис для выплаты субсидий

Глава ФНС Даниил Егоров заявил, что с 1 мая ведомство запускает специальный сервис, через который будут оформляться предоставляемые государством гранты.

Размер выплаты на одного работника ограничен 12 130 рублями – это МРОТ, установленный на федеральном уровне. Выплаты будут производиться в формате грантов, что дает работодателю право

самостоятельно решать, куда направить эти средства – на зарплаты сотрудникам или поддержку бизнеса.

Получить субсидии смогут компании и ИП, сохранившим штатное количество сотрудников в размере не менее 90% по сравнению с 31 марта 2020 года. Егоров также напомнил, что выдаваемые средства не являются для субъектов МСП доходом, облагаемым налогом.



Новый агрегатор мер антикризисной поддержки

На портале [поддержка.вэб.рф](https://podderzhka.vzb.rf) запущена новая единая платформа мер поддержки предпринимателей.

На ней представлены антикризисные меры, связанные с льготным кредитованием, налогообложением, проверками бизнеса, смягчением условий по закупкам и арендным договорам, мораторием на банкротство и т. п.

Платформа призвана помочь предпринимателям сориентироваться во всех существующих антикризисных мерах, порядке их использования и получить комплексную поддержку для сохранения и последующего развития бизнеса.

С расширением перечня мер поддержки информация будет обновляться. информацию обо всех доступных инструментах поддержки в одном месте.

■ Бриллианты должны стать финансовым инструментом

О тенденциях бриллиантового рынка, о предложениях и спросе рассказывает генеральный директор компании «Кастинг Хауз» Светлана Максимова.

В последнее время очень много ювелирных производственных компаний и магазинов закрываются и разоряются. На отраслевом рынке переизбыток товара, поэтому вопросы реализации упираются прежде всего в клиентскую базу.

Спрос на дорогие бриллиантовые изделия падает уже как минимум пятилетку. Раньше мы, готовясь к выставке, делали от трех до десяти коллекций с более или менее крупными камнями (один — три карата), но сейчас такое количество продать сложно. В результате мы вынуждены снижать цены. Так, если прежде покупатели нормально воспринимали тот факт, что «каратное» кольцо стоит семь — десять тысяч долларов, то теперь с трудом уговариваем купить те же кольца за пять — семь тысяч долларов.



На выставках мы наблюдаем, что компании, торгующие в розницу интересной продукцией из серебра или золота, имеют успех, хотя абсолютные цифры продаж у них, возможно, и не такие уж большие. Люди, если у

них возникает повод: памятная дата, свадьба, помолвка, рождение ребенка и т. д., — охотно приобретают ювелирные изделия — что-то свежее, новое, с современным дизайном, но недорогое. Ведь что традиционно означает для нас «купить украшение в подарок»? Доставить кому-то удовольствие, радость и получить приятные эмоции. В данном случае стильное, современное, красивое серебряное украшение доставит такую же радость, как золотое. А более дорогое бриллиантовое при этом как бы и не в моде.

В начале кризиса проседали все рынки с товарами высокой стоимости,

но бриллианты при этом оказались в самом невыгодном положении. Недвижимость, автомобили — позиции хоть и дорогие, но жизненно необходимые. Семьи увеличиваются, дети вырастают, поэтому эти рынки не умрут, тем более что есть политика ипотеки и кредитования, которая откладывает полные платежи на длительный срок.

Продажи бриллиантовых украшений не поддерживаются подобными программами. Человеку надо сразу выложить крупную сумму, а денег у людей нет... И это я говорю о падении бриллиантового сегмента



даже безотносительно многих других факторов: хлынувших из-за границы конкурентов, обилия контрабандного товара, уменьшения числа состоятельных покупателей, затоваривания рынка и, как следствие, вынужденного снижения цен на готовую продукцию... Кроме того, в сфере недвижимости и автомобильном бизнесе есть вторичный рынок. Квартира остается теми же квадратными метрами, автомобиль можно поменять по системе трейд-ин. А вторичного рынка бриллиантов не существует.

Ломбарды, наоборот, принимают их чуть ли не на вес, тем самым дискредитируя их статус. И здесь можно предъявить претензии банкам, различным финансовым организациям, которые пока не понимают, что бриллианты могли бы оказаться очень полезным рыночным инструментом. Дома и машины стареют, а бриллианты — материал вечный, который цену не теряет. Во всем мире в алмазно-бриллиантовом комплексе между продавцом и крупным покупателем стоит банк как гарант надежности сделки, обеспечения платежей. Если бы российские банки переняли этот опыт и сделали бриллианты финансовым инструментом, это стало бы важной подмогой всем, кто работает с природными алмазами.

На сегодняшний момент игроки бриллиантового сегмента держатся только за счет своей клиентской базы, своего круга покупателей, который все сужается и сужается. Каких-то перспектив, что в ближайшее время ситуация изменится, нет. Это обусловлено и политикой страны, и постоянно усиливающимся госконтролем, давлением на отраслевой рынок со стороны всевозможных структур: финмониторинг, Росреестр, налоговая служба, силовики и т. д. В таких условиях компаниям работать очень сложно и фактически невыгодно.

Кроме того, в современном обществе так сложилось, что людей, которые являются основными покупателями бриллиантов, окружает недобрая аура «оторванности от народа». В связи с таким отношением на ювелирном рынке для них особых услуг и сервиса, как это сделано в турбизнесе, индустрии красоты и т. д., не предлагается.

С другой стороны, и сами обеспеченные люди перестали выставлять свое состояние напоказ. Если еще не так давно мужчины носили килограммовые золотые цепи, а дамы были усыпаны сияющими бриллиантами, то сейчас богатая публика от этого уходит. Во-первых, время заставило людей быть менее расточительными.

Во-вторых, изменился их уровень культуры, вкусы, потребности...

Если попытаться все же поискать в сложившейся ситуации положительные тренды, то можно сказать о возрастающей информированности потребительской аудитории. В постсоветский период, когда люди еще только начали активно приобретать бриллиантовую продукцию, у них практически не было знаний в этой области. Народ искал «бриллианты чистой воды», камни «1/1», «пусть мало, но дорого». Со временем благодаря открытости предложения и доступности товара рынок стал более лояльным к характеристикам бриллиантов.

Участвуя в ювелирных выставках, мы видим различия в спросе по регионам. Например, в Петербурге любят «дворцовый» стиль, фамильные драгоценности, которые передаются из поколения в поколение, красивую классику: цветные бриллианты, сочетание сапфиров с бриллиантами, танзаниты, изумруды...

В других крупных городах-миллионниках смотрят на стильные, современные, дорогие, но аскетичные и элегантные по дизайну украшения. В Астане и Алматы — совсем другой вкус. Там в приоритете традиционные представления о драгоценностях:



желтое и розовое золото, более помпезный стиль, тяжеловесные украшения.

// журнал Ювелирная Россия



Обновления в коллекции Berdie от Vesna Jewelry

В апреле компания Vesna Jewelry дополнила свою коллекцию BIRD-IE [Бёрди – птичка] новыми яркими и красочными украшениями - птичками. Почему именно птицы? Они свободны и могут, расправив крылья, улететь куда угодно! Они вдохновляют нас и пробуждают чувства, неслучайно именно с ними у большинства ассоциируется весна.

Эффектные анималистические формы изысканно подчеркивают миксы из драгоценных цветных вставок и бриллиантов. Каждое украшение коллекции BIRDIE создает весеннее настроение в душе в любое время года!



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

