



ИП (ИП ФЕДОСОВ В.И)

# Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

677 от 1 июня 2021

- [www.junwex.com](http://www.junwex.com)

*Самая горячая тема недели!*

# Новые сроки выставки JUNWEX Москва

Не успела закончиться выставка “Новый Русский Стиль”, как всю неделю после ее окончания не утихали жаркие обсуждения новых сроков осеннего проекта “JUNWEX Москва”.

Как отметил В.В.Будный, “Те, кто уже освоил новые цифровые технологии и включился в работу платформы JUNWEX Index, восприняли перенос сроков на 27 - 31 октября естественным сдвигом, соответствующим новым реалиям рынка.

Генеральный директор старейшей на рынке торговой сети «Ювелирная Торговля Северо-Запада» С.В.Богомоллов, знакомый заводам как один из мудрейших организаторов ювелирной торговли, отметил:

*“Это вполне выдержанные с новогодним сезоном сроки. Новогодние продажи в это*

*время начинаются только с последней декады декабря. Все успеваю! Да и многолетние связи с поставщиками, - это уже сложившийся порядок получения понятного ассортимента и объемов закупок. На выставках мы давно уже просто убеждаемся в надежности партнерства, глядя в глаза друг другу”.*

Ему вторит председатель Союза ювелиров Северо-Запада А.С. Горыня, поддерживающий необходимость повышения рентабельности производства за счет снижения сроков «заморозки» кредитов да и в связи с экономическими трудностями переживаемого заводами периода.

*«И со склада работа эффективней, и технологический период на производство и поставку заказанных изделий достаточен!»*



“В новом времени возросших технических возможностей все технологические сроки значительно сократились. Только в упаковке из-за закрытия границ с Китаем увеличились сроки выполнения заказов - нет китайских поставок, нет и сырья для собственного производства”, - продолжает рассуждать В.В.Будный.

Сложившаяся на протяжении трех десятилетий программа выставок выстроила крепкие партнерские связи и дает основание безболезненно уплотнить сроки перед Новым Годом и Рождеством.

Естественно, как и все новое, кого-то беспокоят изменения. Новые сроки за полтора-два месяца перед Рождеством и Новым Годом

вполне согласованы и с продажами, связанными с католическим Рождеством (24-25 декабря), и с Православным (7 января). А Новый Год - он и есть Новый Год, эти продажи начнутся в 20-х числах.

Кроме всего прочего, Оргкомитет запускает за месяц до «JUNWEX Москва» онлайн выставку на базе уже активно заработавшей электронной платформы и созданных личных кабинетов в Junwex Index.

Активно используя удаленную возможность предварительных заказов, заводы приедут на выставку с уже оформленным складом. Выставка поможет заказать необходимый ассортимент, исходя из самых последних событий и экстренных ситуаций.



“Действительно, традиционность сложившихся Junwex - отношений в среде постоянного блока заводов- участников и оптовиков дает эффект стабильности все последние годы”, - продолжает В.В.Будный. Кстати, за счет этого живут и регулярные прилепалы к выставке, откусывающие кусок пирога от принадлежащего цивилизованным и уважаемым заводам-поставщикам. Сломай эту связь и поможешь свершиться мечте оторвавшихся от жизни заоблачных небожителей, уверовавших, что они самостоятельно смогут нарядить наших покупателей только в свои украшения.

«Детская болезнь...» говаривал великий вождь! Очень к месту тут вспомнить поучительный тост про птичку из кинофильма «Кавказская пленница» -“ ...как бы высоко вы не забирались.... “Вредно отрываться от земли!

«Все пройдет, и это тоже...» изрекал мудрый Соломон! Мы с вами эти симптомы высокомерной болезни наблюдали уже в прошлом.

Правда, в библейской истории известен еще и другой персонаж,

сорок лет водивший народ по болотам и пустыням...С нынешним видимо снова началось!

И тут, конечно, не обойтись без параллелей о комичном результате финмониторинга, неясности грядущего ГИИС ДМДК. К первому рынок уже привык и получилось тут, как говаривал незабвенный Черномырдин-«Хотеликаклучше....». А вот с последними нововведениями еще много неизвестности!

У абсолютного большинства участников рынка есть серьезные опасения и ощущение о предстоящем не простом периоде практического внедрения системы. И лучше подождать и понаблюдать подольше, что из этого выйдет и как заработает. И с этой точки зрения - лучше выгадать время!

О наших собственных ощущениях- все видим, всех слышим. Но главное, что в этом процессе обмена мнениями происходит расширение заказываемых площадей. Это и есть момент истины! Только вместе мы сильны, убедительны и можем рассчитывать на успех!

А что думаете Вы?

---

## “ Алексей Густов, «Империял»:

Решили - так решили, придется подстраиваться. Конечно, сентябрь для выставки – рановато, а конец октября – это, как говорится, «по краю». Наша компания стремится выходить на выполнение заказов в 30 дней, поэтому поднапряжемся и попытаемся поставить новинки к новогоднему сезону. Но не все

компании могут похвастаться такими сроками, им нужно больше времени. Многие приедут на выставку с отработанным активом. К тому же пробирные инспекции перед «высоким сезоном» в связи с большой нагрузкой могут задержать товар.

---

## Анатолий Бабир, «Янтарная волна»:

Независимо от сроков, мы всегда были и будем с JUNWEX!



---

## “ Леонид Филимонов, «Елизавета»:

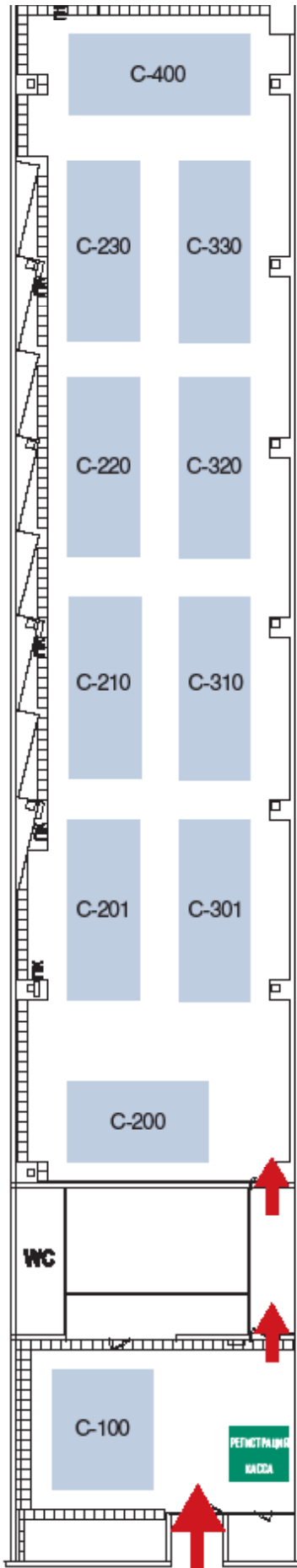
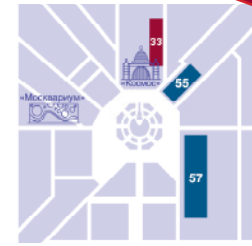
Новые сроки проведения выставки – справедливые: и с точки зрения сдвинувшегося в последние годы

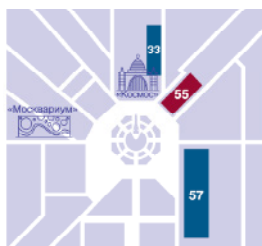
начала сезона высоких продаж, и с точки зрения конкурентной среды. Тут есть о чем поразмышлять.

## Павильон 33

ОПТОВЫЙ ЗАЛ  
РАЗДЕЛ ТЕСН

27–31 октября 2021

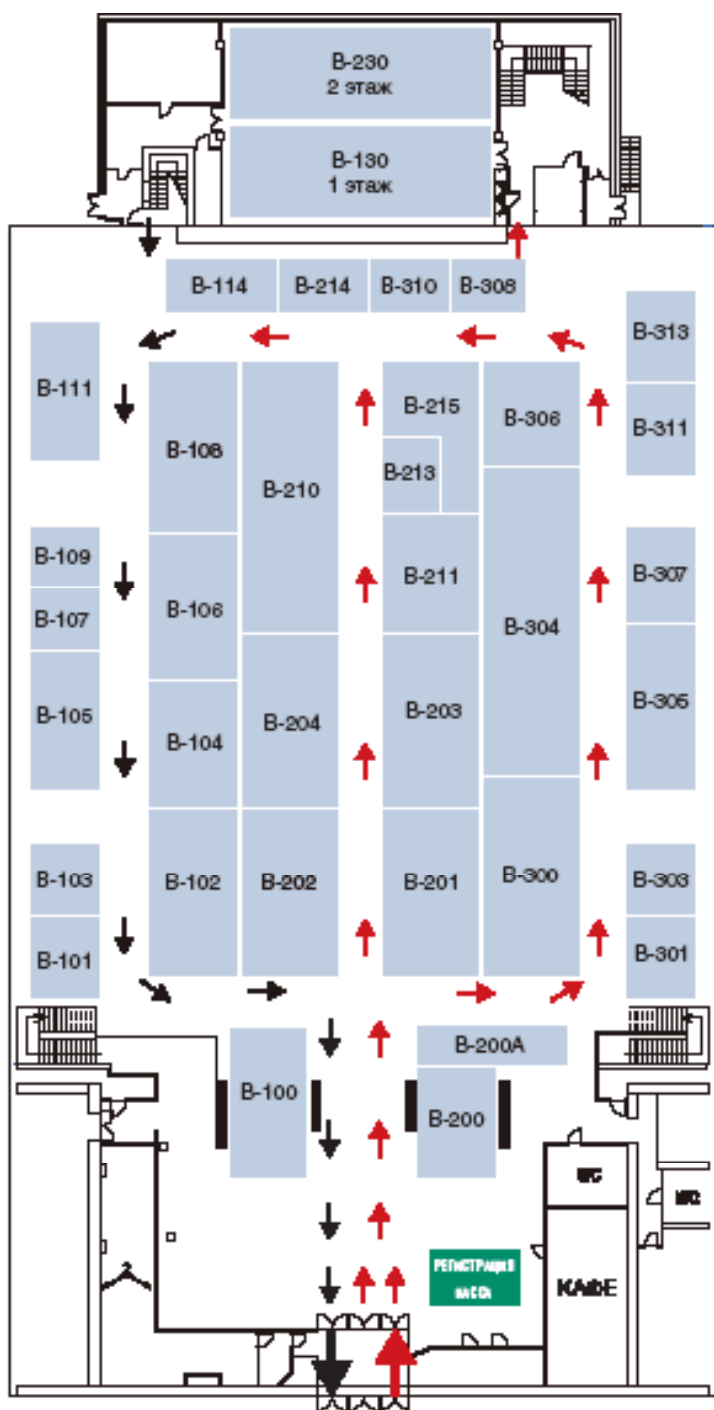




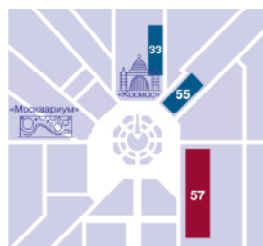
### Павильон 55

#### ОПТОВЫЙ ЗАЛ

27–29 октября 2021



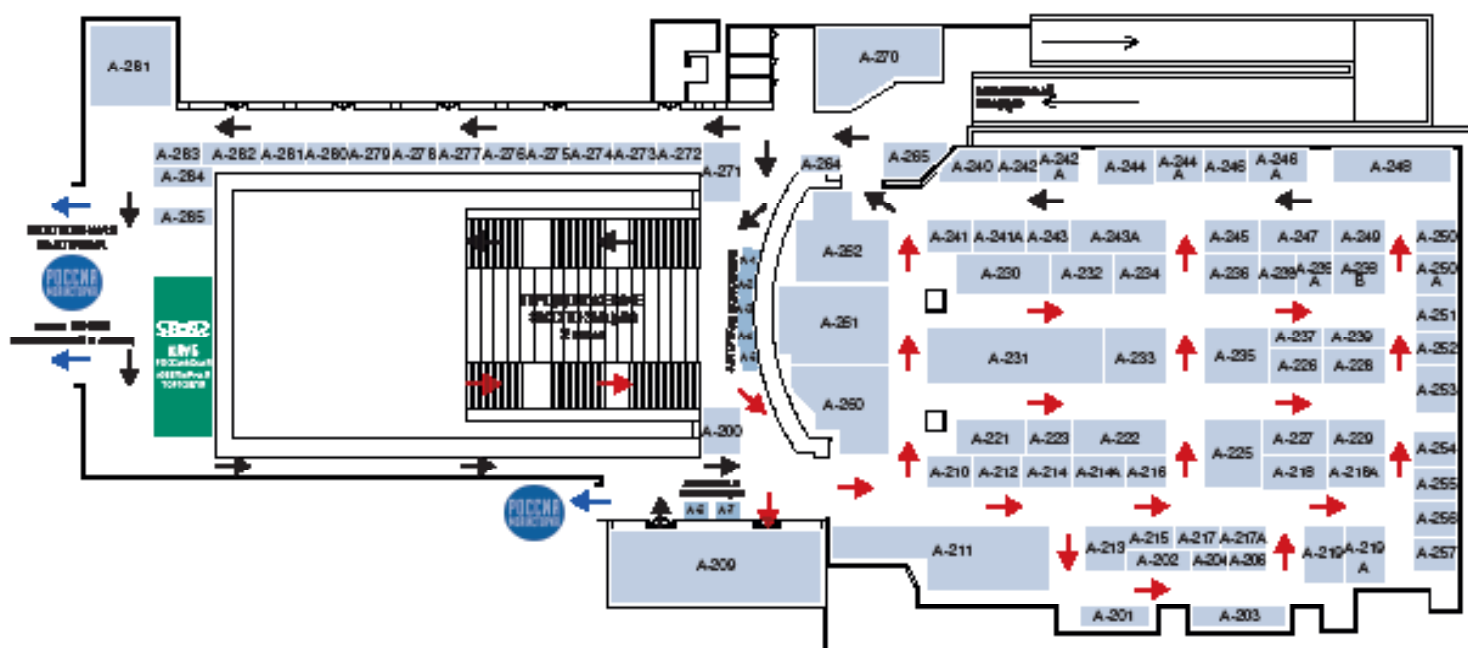
НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
BELLISSIMO	B-104
BRILLIANT STYLE	B-200
DIAMOND UNION (БРИЛЛИАНТ СОЮЗ)	B-214
DINASTIA (ДИНАСТИЯ, ЮЗ)	B-203
EFREMOV	B-230 (зал, 2 этаж)
F J (ИП ФЕДОСОВ В. И.)	B-301
KABAROVSKY, ЮД	B-108
MASTER BRILLIANT	B-210
PRESTIGE JEWELRY	B-307
RUSGOLDART	B-306
SOFIA BRILLIANT	B-107
VESNA JEWELRY	B-105
АЛЬКОР, КЮФ	B-201
АТОЛЛ, СЮЗ	B-304
БЕЛЫЙ БРИЛЛИАНТ	B-308
БОЛЬШАКОВ	B-101
БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ	B-305
ГРАНТ, ЮЗ	B-100
ДЕЛЬТА, КЮЗ	B-130 (зал, 1 этаж)
ИЛЛАДА, ЮП	B-310
ИМПЕРИАЛ, ЮК	B-106
КАРАВАЕВСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ФАБРИКА	B-311
КЛОНДАЙК, ЮФ	B-102
КОСТРОМСКОЙ АЛМАЗНЫЙ ДОМ	B-313
КРАСНОСЕЛЬСКИЙ ЮВЕЛИР	B-215
КРАСНОСЕЛЬСКИЙ ЮВЕЛИРПРОМ	B-300
КРАСЦВЕТМЕТ	B-204
ЛЕТО	B-303
ПЕР СЕМПРЕ, ЮФ	B-114
ПЕРВАЯ БРИЛЛИАНТОВАЯ	B-103
ПЛАТИКА	B-213
САНИС, СЗЮЗ	B-202
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД	B-109
СЕНАТ	B-211
СЕРЕБРО РОССИИ	B-111
СТАТУС, ЮЗ	B-200A



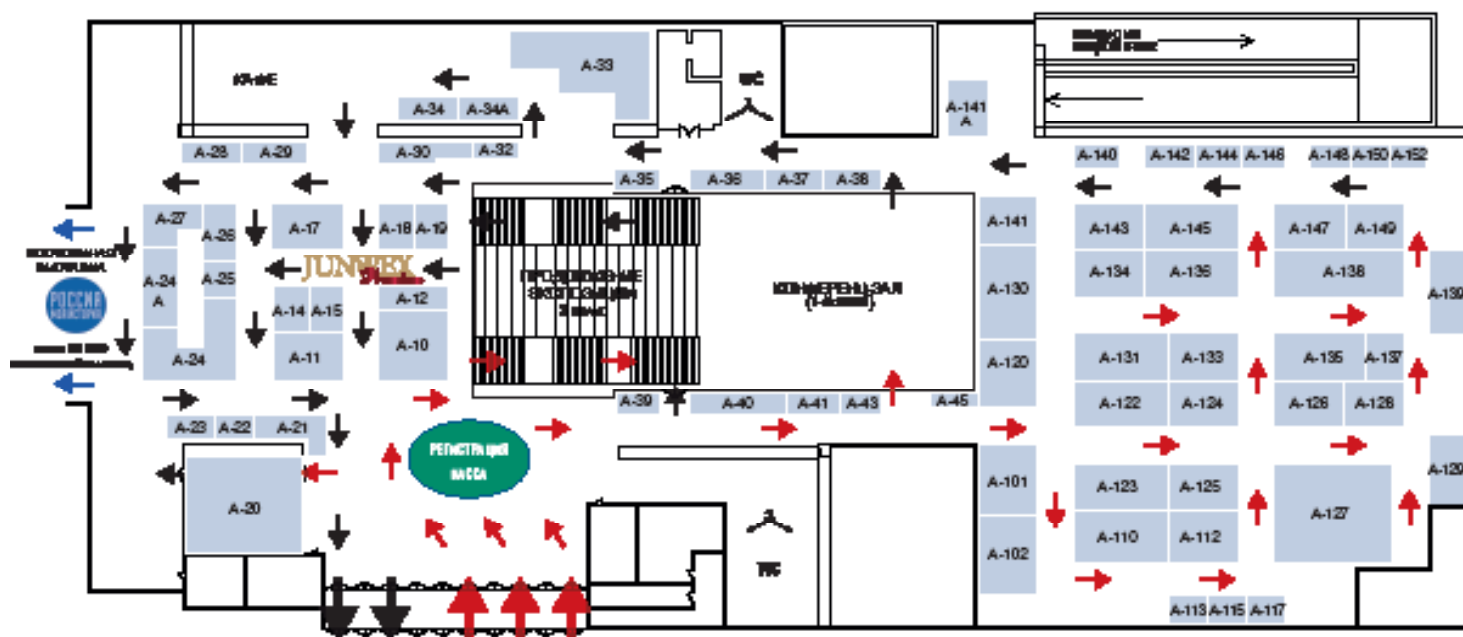
### Павильон 57

ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЙ ЗАЛ  
РАЗДЕЛ PREMIUM  
27–31 октября 2021

#### 2 этаж



#### 1 этаж





НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
AGRA	A-253
AMBERKING	A-283
BALTSILVER	A-257
BEAVERS	A-215
BONTA (БОНДАРЧУК Т. М., ИП)	A-236
BROVANZ	A-6
CORDE	A-260
DARVIN JEWELRY	A-235
DILIGHT (ДИЛАЙТ)	A-262
EMILI	A-276
FILLART (КОЛОНИЦКИЙ Ф. А., ИП)	A-211
FRESH JEWELRY	A-230
GANIBAL, ЮП (ГАНИБАЛ А. В., ИП)	A-251
GEM SILVER (КАЗАКОВ В. В., ИП)	A-223
GOLDARI	A-272
INTALIA	A-209
LAURENTIA.RU	(зал, 2 этаж) A-242A
LUTAR СТУДИЯ	A-4
MATVEEV & CO	A-282
MEDIA D'ORO	A-218
MURANOVBOOM.RU — МУРАНКОЕ СТЕКЛО	A-202
NEW GOLD	A-280
PERASKEVA	A-210
PERSONAL GOLD	A-254
PRO TIME	A-278
RAGANELLA PRINCESS	A-275
RUSPEARLS	A-247
SILVER SKY (СИЛЬВЕР СКАЙ)	A-221
STILE ITALIANO	A-229
SUN STONE	A-233
VERONA	A-248
VLOES	A-242
YAROSLAVNA	A-241A
АВРОРА	A-277
АКЦЕНТ	A-284
АЛЕКСИ	A-227

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
АЛЪТАИР	A-218A
АЛЪФА-КАРАТ, ТПФ	A-261
АНЖЕЛИКА ШАВКУНОВА	A-285
АПАРТ	A-3
АТАЛАНТА	A-226
БАБУШКИНА Г. А., ИП	A-282
БАЛТИЙСКИЕ УЗОРЫ	A-265
ВАЛЕНТИКО	A-244A
ВЕГА	A-211
ГИАЛИТ КОСТРОМА	A-214A
ГОРЕВА Н. М., ИП	A-281
ДАРИНА, СЮК	A-274
ДВОРЕЦ ОБРУЧАЛЬНЫХ КОЛЕЦ (PRIMOSSA)	A-200
ДЕКУН О.В., ИП	A-204
ДЕФЛЁР, ЮД	A-231
ДЖЕМФАБ	A-203
ДЖУZZ	A-264
ДЗЮБЬЯК В. Т., ИП	A-7
ИАНА, ЮФ	A-255
ДИВА-ЮВЕЛИР	A-216
ДОМ ЯНТАРЯ	A-279
ЗОЛОТАЯ ЛАДЬЯ (ГОРЯЧКИНА О. А., ИП)	A-201
ЗОЛОТО КУБАЧИ	A-239
ЗОЛОТОЙ ЗАПАСЬ	A-228
ИММАДЖИНЕ ИТАЛИЯ	A-285
КАПОВАЯ ШКАТУЛКА	A-273
КИРИЛЛОВ	A-1
КЛАССИКА	A-5
КОСТРОМСКОЕ ЗОЛОТО	A-206
КУДИНОВ А. А., ИП	A-217
ЛАДА	A-284
ЛЮКС, ЮК	A-245
МАРКИЗ	A-241
МАРШАЛ	A-240
НЕВСКИЙ-СПБ	A-211
ОЛИВА, ЮП	A-250A

## 2 ЭТАЖ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
ПЕЧНИКОВ Р.В., ИП	A-238A
ПРИВОЛЖСКИЙ ЮВЕЛИР, ФАБРИКА	A-219A
ПРИЗМА	A-238
РОСЗОЛОТО КУБАЧИ	A-246A
РУССКИЕ РЕМЕСЛА, ЦЕНТР	A-213
РУССКИЙ СТИЛЬ	A-243A
САМОЦВЕТЫ КАЗАХСТАНА	A-282
СБ-ЗОЛОТО	A-212
СЕРЕБРЯНАЯ ВЕНЕЦИЯ, ТМ	A-219A
СЕРЕБРЯНЫЙ РАЙ	A-284
СКЛАДНИ (ЖУРАВЛЕВ А. В., ИП)	A-237
СМОЛЪЯНИНОВА Н. Н.	A-244
СОРОКА ТМ	A-256
СУВЕНИР-АРТ	A-252
ТИМОФЕЕВЪ	A-246
ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА РДМ	A-222
ТУЛИКОВ	A-214
УРАН САХА	A-217A
ХОТЬКОВСКАЯ ФАБРИКА РЕЗНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ	A-285
ЦИРКОН С	A-211
ШЕЛКОВЫЙ РАЙ	A-284
ЭВОРА, ТД	A-232
ЭЛЕГАНТ	A-250A
ЮВЕЛИНА	A-249
ЮВЕНАЛИЯ (СВИРИДОВА С. Н., ИП)	A-283
ЮВЕНГО	A-271
ЮВЕРЕСТ	A-234
ЮВЕРОС	A-219
ЮРЧАК А. Н., ИП	A-250
ЯНТАРНАЯ ВОЛНА	A-225
ЯНТАРНАЯ МАНУФАКТУРА БАЛТИЙСКАЯ	A-238B
ЯХОНТ ЮВЕЛИР	A-243

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
СНАМОВСКИХ, ЮД	A-24
CLARITY (ЯКУТСКИЕ БРИЛЛИАНТЫ)	A-26
CORONA	A-145
GOLDEN FORUM	A-37
KU&KU	A-137
LA NORDICA	A-149
LAZURIT & K	A-136
L-SILVER, КОРПОРАЦИЯ	A-134
MAXIM DEMIDOV	A-10
MOSTAR JEWELLERY	A-14
NATASHA LIBELLE	A-122
ROBERTO BRAVO	A-101
RONDA	A-23
RUBINOV JEWELRY	A-18
SALTO	A-113
SEVEN DIAMONDS	A-30
STYLE AVENUE	A-25
TALANT	A-127
TOMGEM PLUS (БАТАЛИНА А. А., ИП)	A-41
VARDANYAN	A-152
VIOLET (ВИОЛЕТ, ЮД)	A-138
ZLATO, ЮК (ЖЕМЧУЖИНА)	A-33
АДЕЛЬФИНА	A-33
АЛЪТМАСТЕР	A-146
АЛЪФА, ЮК	A-36, A-139
АНЖЕЛИКА	A-148
АПАРТ	A-24A

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
АРГЕНТА, ФАБРИКА СЕРЕБРА	A-102
АУДЖА	A-28
БОЯРЫНЯ, ЮФ	A-33
ВЛАДИМИР ПИЧУГОВ	A-29
ГАЛЕРЕЯ САРКИСЯН	A-11
ГОТОВЦЕВА Е. Н., ИП	A-33
ГРАНАТ, ЮК	A-20
ЕЛИЗАВЕТА	A-125
ЖЕМЧУЖНОЕ ПОДВОРЬЕ, ТМ	A-110
ЗЛАТОГОР, ТМ	A-21
ЗОЛОТАЯ ПЛУТИНА	A-35
ЗОЛОТО МАГАДАНА (МОСКВА)	A-32
ИНТЕР-ЧАС (VALENTIN YAREMIO)	A-140
ИОРДАНЬ	A-33
КИЭРГЭ	A-38
КОМДРАГМЕТАЛЛ	A-22
КОСТРОМСКОЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД	A-123
КРАСНАЯ ПРЕСНЯ	A-130
КУСТОВ, ЮП	A-142
ЛАЙК	A-129
МАГНАТ	A-112
МАРКАЗИТ	A-135
МАСТЕР КЛИО	A-128
МЕГАГОЛД, ЮК	A-120
МЕРКУРИЙ, ТД	A-19
НВ ДЕЖЕВЕЛС	A-39
НОВОЕ ВРЕМЯ	A-131

## 1 ЭТАЖ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СТЕНД
ОСТРОВ СОКРОВИЩ	A-34A
ПАЛЛАДА	A-141
РАДУГА, ЮФ	A-147
РАЗДОЛЬЕ	A-150
РИВЬЕРА, ЮК	A-117
РИНГО	A-17
РУССКОЕ ВРЕМЯ, ЧП	A-45
САХА АЛААС ЯКУТИЯ	A-40
САХА АЛМАЗ ЯКУТИЯ	A-34
СИДОРОВСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ФАБРИКА	A-24A
СИЯНИЕ СИБИРИ	A-12
СОРОКИН, ЮК	A-126
СПЕЦСВЯЗЬ	A-141A
СУВЕНИРЫ БАЛТИКИ	A-15
СУГУЕВ М. Г.	A-133
СУПЕРДЖЕМС	A-144
ТАЙРУС	заочно
УРАЛЬСКОЕ ЗОЛОТО & ДЕМАНТОИДЫ	A-43
ФАБРИКА ГАЛЬВАНИКИ	A-115
ФИТ	A-124
ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ	A-33
ЮВЕЛИРНЫЕ ТРАДИЦИИ	A-143

## “ Игорь Корогодин, «Марказит»:

Для нас, импортеров, учитывая специфику нашей деятельности (поставки, таможня, «пробирка» и т.д. занимают не меньше трех месяцев), новые сроки выставки очень удобны.

Активность рынка не та, что была в прошлые годы, и лишний месяц нам очень пригодится. Кроме того, в мае у нас были большие поставки нового товара, а летний сезон не слишком эффективен с точки зрения продаж, поэтому нужно больше времени на реализацию.

В сентябре рынок только-только просыпается, активность начинается с октября. Нам надо больше времени, чтобы не только реализовать товар, но и понять спрос, собрать информацию для дальнейшего реагирования. Поэтому все очень логично.

Есть историческая привязка к сентябрьским срокам проведения выставок, однако я вижу в изменении традиции только плюсы. Проблема для нас может быть только в подготовке к февральской выставке, но мы легко перестроимся.

## Веста Астапович, ИП Астапович В. В. ”

Для компаний, которые находятся в дальних регионах, проведение выставки 27–31 октября сопряжено с определенным риском.

Дело в том, что производители могут подвести со сроками поставки товара, и мы рискуем не получить

его к старту высоких продаж, который начинается с первых чисел декабря. Мы сделаем заказ, срок его изготовления 30 - 40 дней. Плюс клеймение и доставка в регионы. Нужно быть уверенными, что поставщики не подведут.



## “ Оксана Некрасова, ЮД «Элита»:

Для нас перенесение сроков «JUN-WEX Москва» не принципиально. Когда выставка проходила в сентябре, то мы сразу после отборки уезжали отдыхать на море. Теперь просто будем приезжать с моря на выставку.

Если бы перенесли на начало сентября, то было бы неудобно, так как многие еще отдыхают и не готовы приехать в Москву. Осенняя выставка - стратегическая и должна проходить в межсезонье, а октябрь или сентябрь - разницы нет.

## “ Ирина Смирнова, «Статус»:

Если говорить о переносе сроков осенней выставки на конец октября, то мы только «за»! Этот период очень удобен и производственным предприятиям, и торговле.

В последние годы многие оптовики не приезжали на сентябрьскую выставку: кто-то еще отдыхал, а кто-то пока не расторгнулся, на новогодние праздники делать отборки им было рано.

У нас оживление наблюдалось лишь в конце августа, поэтому, чтобы успеть подготовиться к выставке, на производстве начиналась гонка.

Теперь – к октябрю – мы получим возможность более достойно подготовиться к «JUNWEX Москва» и вполне сможем отработать к пику продаж все заказы, полученные на выставке, при том, что мы очень требовательно следим за качеством нашей продукции.

Срок изготовления заказа – две недели, неделя – клеймение, как раз к концу ноября успеваем сделать поставки. Если очень большие объемы и сложный заказ – максимально это четыре недели. Когда компания держит процесс производства под контролем, то все успеет. А нерадивым придется подсуетиться.

## Александр Дедов, *Prestige*: ”

Мы знаем, что JUNWEX – это сила, привлекающая покупателей.

Изменение дат – не повод для паники и мы готовы под них подстроиться.



## “ Марина Слотина, Sergey Slotin:

Перенесение сроков «JUNWEX Москва» для нас как раз выгодно, так как в сентябре мы заканчиваем ремонт магазина и сейчас, на майской выставке, я вела переговоры с поставщиками о его наполнении. Но даже если бы не это обстоятельство, то конец октября все равно лучше.

Сентябрь-октябрь – не самые удачные месяцы для розничных продаж. И если мы в сентябре взяли товар, то рассчитывать за него должны в октябре, а денег пока мы

не заработали – товар еще лежит на полках. Особенно это касается бриллиантовой группы и дорогих изделий. Оживление начинается в ноябре и есть возможность выполнить все договорные обязательства.

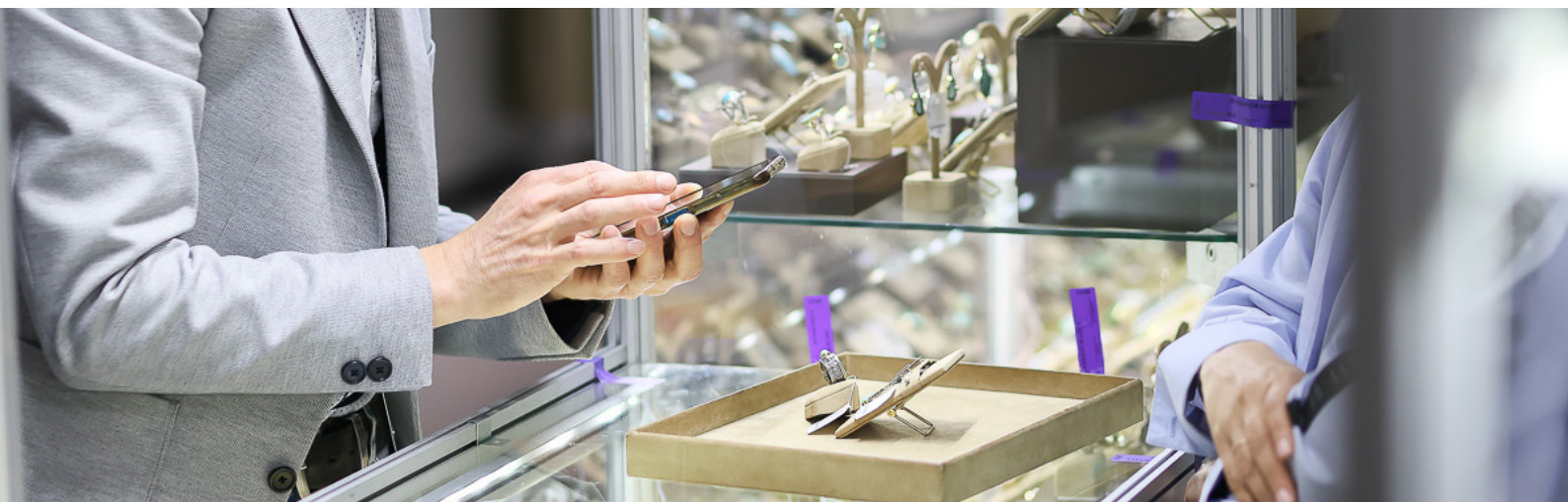
Некоторые могут говорить про плохую погоду, но сентябрь или октябрь – в этом плане большой разницы нет, а для бизнеса плохой погоды не бывает!



## “ Валерий Бурда, ТД «Ремикс»:

Для нашего бизнеса такой перенос сроков главной выставки года – не существенен. Сформировать ассортимент к предновогодним продажам мы вполне успеваем.

Жаль только, что информацию об этом изменении мы узнали только сейчас, – уже успели купить билеты в Крым, привязанные к прошлым срокам.



## Сергей Ушкалов, ИП Ушкалов С. В.:



К новости об изменении сроков осенней выставки я отнесся положительно. Не вижу в этом ничего страшного. У нас лето – сезон высоких продаж, а октябрь-ноябрь показывают худшие результаты. Поэтому для нас, наоборот, лучше взять изделия с камнями 1-й группы на отсрочку в октябре, чтобы через месяц, в

течение которого будет активная торговля, мы смогли спокойно расплатиться с поставщиками. И товар не залежится. Кроме того, на главную выставку года традиционно старается приехать вся «старая гвардия» российского ритейла, а у них, как правило, в сентябре еще продолжается отпускной «бархатный сезон».

---

## “ Дмитрий Кушлянский, сеть «Аметист»:

На нас перенос сроков выставки не повлияет никак. Подготовится к «горячему» сезону в любом случае успеем. У нас и летом, и осенью нормальная торговля.

Деньги и металл на выставку мы откладываем заранее. Поэтому приедем независимо от того, когда она начнется.

---

## Савина Ирина, «Дива»:

В последние годы мы замечаем, что часто на Новый год дарят деньги и сертификаты, поэтому пик новогодних продаж наблюдается вплоть до 7-10 января. Возможно люди получают 13-ю зарплату..

Конечно, есть опасения, что мы можем не успеть поставить в магазины товар, поэтому будем пользоваться системой JUNWEX Индекс для изучения новинок перед выставкой и делать предзаказ, чтобы получить изделия уже на выставке.

---

## “ Шевелев Е.К., вице-президент Клуба «Российская Ювелирная Торговля» в ДФО

Ввиду большого количества вопросов с ускорением введения системы прослеживания ГИИС ДМДК, неготовности технической оснащённости как производителей так и торговли, новые сроки выставки - обоснованы.

К тому же, даже если мы получим товар в середине декабря, в этом месяце мы всегда работаем интенсивно, поэтому конечно мы успеем поставить товар в магазины.



## “ Роман Голубев, ЮД Kabarovsky :

Мы наблюдаем бурный всплеск активности рынка. И в таких условиях новые сроки главной выставки - очень хорошо. Они позволяют успеть подготовиться к осенне-зимнему сезону.

Учитывая, что мы используем различные технологии бизнес-коммуникаций, мы абсолютно уверены, что спокойно отработаем заказы к Новому году.

## Галина Павлова, ТД “Киэргэ”: ”

Мы полностью согласны с решением о переносе сроков осенней выставки. Практика наших продаж показывает, что август-сентябрь в магазинах - месяцы провальные, у народа нет денег после отпусков,

да и детей надо в школу собирать. Так что финансы для закупок нового товара к зимнему сезону начинают аккумулироваться как раз с начала октября.

## “ Анастасия Карпова, «Лето»:

Для нас изменение дат «JUN-WEX Москва» - это новый взгляд, но все познается опытным путем. Да, непривычно, но надо работать дальше.

Это выверенный шаг в условиях новых реалий рынка - отмены международных выставок,

смещения покупательского спроса на последние дни декабря,

Накопление ритейлерами денег за лето и осень позволит им сделать более выверенные заказы, а работу - более эффективной. Ждем увеличения площади стенда и смотрим вперед!



## “ Марина Сиротина, ООО “Магия”

Октябрь - месяц тихий по продажам, поэтому это время можно с пользой потратить для работы на выставке. Учитывая меняющиеся обстоятельства с введением системы прослеживания,

и производству и торговле нужно время для подготовки. Для нас это серьёзная затратная часть с покупкой сканеров. Поэтому время есть, чтобы всем настроиться на работу.

## Юдина Светлана, “Изумруд” ”

Новые даты нас устраивают. Тем более, что производители, с которыми мы работаем, привозят на выставку готовый ассортимент, поэтому мы делаем отборку именно на выставке.

Выставка Junwex давно зарекомендовала себя как серьёзная площадка поставщиков, поэтому мы даже не рассматриваем другие альтернативы.



## Новая секция в рамках Клуба

# Как укрепить свои позиции в регионе присутствия?

Сейча на ювелирном рынке России ускоренными темпами развиваются компании федерального масштаба и интернет-торговля. В связи с этим перед региональными сетями встает задача сохранить и укрепить позиции в регионе своего присутствия. И одним из основных аспектов в борьбе за потребителя выступает ассортимент продукции и розничные цены.

**20 МАЯ НА ЗАСЕДАНИИ ВЫСШЕГО СОВЕТА КЛУБА «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ» БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ О СОЗДАНИИ В РАМКАХ КЛУБА СЕКЦИИ «РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ И ЮВЕЛИРНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА».**

Руководителем секции утвержден Валерий Иванович Бурда, вице-президент Клуба по Сибирскому федеральному округу.

В настоящее время значительная часть товара региональных сетей или аналогична, или полностью дублирует ассортимент федеральных магазинов.

Очевидно, что федеральная сеть, представленная магазинами по всей стране или во многих регионах, приобретает изделия большими партиями, а значит получает скидки за объем поставки и обладает ценовым преимуществом перед региональными компаниями.

Также стоит отметить, что крупные федеральные сети уже сейчас имеют своих производителей, которые за счет больших объемов и стабильных/регулярных заказов, обеспечивают им низкие цены на произведенные изделия.

Именно поэтому, для обеспечения конкурентоспособности региональных ювелирных сетей, предлагаем в рамках Клуба “Российская ювелирная торговля”, на добровольной основе, создать объединение компаний и выбрать несколько приоритетных ювелирных производств, которые будут готовы производить продукцию

преимущественно для данной группы региональных сетей.

Поскольку региональные сети расположены на своих территориях, они не являются конкурентами друг для друга, и такое сотрудничество будет взаимовыгодным для всех его участников.

## КАКИЕ ПЕРВЫЕ ШАГИ НОВОЙ СЕКЦИИ?

**1** Информировать компании, владеющие региональными ювелирными сетями, о создании секции.

**2** Определить перечень компаний, готовых принять решение об участии в данном проекте.

**3** Предложить региональным компаниям рекомендовать из числа своих проверенных поставщиков - кандидатов для добровольного участия в проекте.

**4** Провести онлайн-конференцию с участниками проекта для обсуждения задач, планов и механизмов реализации предложенного проекта.

**5** Организовать в рамках выставки JUNWEX Москва (октябрь 2021) встречу участников проекта с пробной демонстрацией продукции, предлагаемой производителями-участниками.

ХОТИТЕ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ?

[info@jewellerclub.ru](mailto:info@jewellerclub.ru)

# Маркировка. Снова ворох новостей

Минфин России подготовил проект постановления Правительства РФ, которым устанавливаются новые сроки обязательного использования ГИИС ДМДК на ювелирном рынке. Изменения вносятся в уже действующее постановление Правительства РФ №270:

**С** 1 сентября 2021 года **п**редъявление на опробование, анализ и клеймение государственным пробирным клеймом ювелирных и других изделий, а также выдача заклеяемых ювелирных и других изделий из драгоценных металлов осуществляется исключительно при внесении сведений (информации) в ГИИС ДМДК о предъявляемых (заклеяемых) ювелирных и других изделиях из драгоценных металлов;

**С** 1 сентября 2021 года государственный контроль при ввозе в Российскую

Федерацию из государств, не входящих в Евразийский экономический союз, и вывозе из Российской Федерации в государства, не входящие в Евразийский экономический союз, драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы, осуществляется на основании сведений (информации) и документов, представленных юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в ГИИС ДМДК, за исключением отдельных случаев по решению Федеральной пробирной палаты.

Действующее Постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2021 г. № 270 предписывает обязательное использование ГИИС ДМДК сразу для всех участников рынка ДМДК, с 1 марта 2022 года, синхронно для сырьевых, полуфабрикатов и



---

завершенных товаров из ДМ и ДК. Теперь же Минфин России хочет на полгода ускорить обязательное использование ГИИС ДМДК обособленно для ювелирных изделий.

---

*Таким образом, предлагается рассинхронизировать внедрение применения ГИИС ДМДК, введя обязательное прохождение через ГИИС ДМДК ювелирных изделий на шесть месяцев раньше, чем для оборота всех прочих драгоценных металлов и драгоценных камней, включая сырье (драгоценные металлы и драгоценные камни) для производства ювелирных изделий.*

---

Причем внедрение ГИИС ДМДК в отдельно взятом сегменте ювелирных изделий предлагается осуществить не после, а до проведения «всеобщей инвентаризации», намеченной постановлением Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2021 г. № 270 на 1 января 2022 года. Это выглядит нелогичным с точки зрения бухгалтерского учета и

сократит ювелирам на полгода время, зарезервированное действующим постановлением для подготовки ювелирных производителей и импортеров к использованию ГИИС ДМДК.

С учетом необходимых затрат на подготовку к использованию ГИИС ДМДК, такое ускорение на полгода может пагубно сказаться на еще не восстановившимся после 2020 года секторе экономики.

Стремление ускорить на полгода срок обязательного использования ГИИС ДМДК только для готовой продукции (ювелирных изделий) выглядит странным по причине вопросов к эффективности работы ГИИС ДМДК в целом как системы, созданной для прослеживаемости всего движения ДМДК от момента добычи драгоценных металлов и драгоценных камней.

Ни на этапе добычи, ни на этапе переработки сырьевых драгоценных металлов и драгоценных камней не предусматривается введение обязательного режима использования ГИИС ДМДК с 1 сентября 2021 года.

# ГИИС ДМДК и электронная подпись

ВСЯ РАБОТА С ГИИС ДМДК ЗАВЯЗАНА НА ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ. И НЕ ПРОСТО ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ, А КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ (КЭП).

В середине мая 2021 года Федеральная налоговая служба России выпустила разъяснения по новому порядку выпуска квалифицированной электронной подписи для юридических лиц. Разъяснения касаются механизма работы принятых поправок в Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

## ПОЧЕМУ ЭТА НОВОСТЬ ТАК ВАЖНА ДЛЯ ЮВЕЛИРОВ?

С 1 января 2022 года на ФНС России возлагаются функции по выпуску квалифицированной электронной

подписи юридических лиц (лиц, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности), индивидуальных предпринимателей и нотариусов в соответствии с законодательством об электронной подписи.

Рассмотрим предстоящие изменения в порядке получения и функционирования электронной подписи для работы с ГИИС ДМДК:

■ Как уже было отмечено, в ГИИС ДМДК допускается использование только усиленной квалифицированной электронной подписи.

■ По факту, для работы с ГИИС ДМДК необходимо минимум 2 КЭП. И эти подписи разные. Первая – это электронная подпись руководителя организации, вторая и последующие – электронные подписи сотрудников организации, действующих

по доверенности. Исключение составляют небольшие организации, которые имеют возможность использовать одно рабочее место для подтверждения всех операций от имени руководителя.

■ Открытая часть сертификата КЭП должна действовать не менее 10 лет после окончания действия закрытого (требования ГИИС ДМДК).

■ Все сертификаты, выпущенные удостоверяющими центрами, действуют до 01.01.2022.

■ С 1 января 2022 руководители организаций и ИП должны будут пользоваться только сертификатами, выпущенными ФНС.

■ С 1 июля 2021 года лица, имеющие право действовать без доверенности от имени организации, и индивидуальные предприниматели смогут подать заявление на выпуск КЭП через «Личный кабинет налогоплательщика – физического лица» в ФНС.

■ В ФНС руководители смогут получить только одну подпись на одну организацию. Всем сотрудникам, которые также

подписывают документы от лица компании, понадобится своя подпись физлица и электронная доверенность.

■ Сотрудники смогут получить электронную подпись через удостоверяющий центр, прошедший аккредитацию. Аккредитация удостоверяющих центров начинается с 1 июля 2020 года.

■ С 1 января 2022 года вводится новая сущность: электронная подпись физического лица. В этой электронной подписи не будет никаких сведений об организации, только ФИО.

Работники организаций будут использовать электронную подпись физического лица как для рабочих, так и для личных документов.

■ Использовать подпись физлица для документов организации можно будет только вместе с электронной доверенностью.

Электронная доверенность на данный момент находится в стадии разработки (май 2021).

Выражение “получить электронную подпись” на самом деле означает получение сертификата электронной подписи. Сертификат выдается удостоверяющим центром (УЦ).

Любое подписание документов усиленной квалифицированной электронной подписью выполняется программой криптошифрования и снабжается двумя ключами – открытым и закрытым. Сертификат подтверждает принадлежность используемых ключей владельцу.

Отличие квалифицированной электронной подписи от неквалифицированной заключается в том, что сертификат ключа проверки квалифицированной ЭП выдается только аккредитованным удостоверяющим центром, а для его создания используются программные средства, соответствующие требованиям 63-ФЗ «Об электронной подписи» и одобренные информационными службами ФСБ.

## СУММИРУЯ ВСЕ ВЫШЕСКАЗАННОЕ:

Все электронные подписи работают только до 01.01.2022. После 01.01.2022 будет два вида электронных подписей:

- электронная подпись физического лица
- электронная подпись руководителя юридического лица

ЭП юридического лица будет выдаваться в ФНС через личный кабинет с 01.07.2021 года бесплатно. ЭП физического лица будет выдаваться на возмездной основе УЦ, которые должны будут пройти переаккредитацию.

Подписывать документы с ЭП физического лица от имени организации можно будет только с использованием электронной доверенности. Сама электронная доверенность находится в стадии разработки.





### А ЧТО С ГИИС ДМДК?

Если вы уже получили КЭП сроком на 10 лет, то пользоваться ей можно будет только до 01.01.2022 года. Если вы еще не получили КЭП, то есть резон дожидаться 01.07.2021 года и подать заявку в личном кабинете ФНС от лица организации.

Ввод в эксплуатацию ГИИС ДМДК начинается в 2021 году, что предполагает получение 10-летних сертификатов для сотрудников, которые будут взаимодействовать с системой. Ювелиры массово должны будут получать КЭП. После июля 2021 на сотрудников будет оформляться электронная подпись физического лица. Для работы от имени организации необходима будет электронная доверенность.

По информации от разработчиков ГИИС ДМДК на переходный период с 01.07.2020 года до 01.01.2021 предполагается поддержка двух видов электронной подписи: действующей сейчас и выданной после 01.07.2020.

Как обычно, вопросов больше чем ответов. Надеемся, что ближе к июлю 2021 года станет понятнее, что делать и какие действия предпринимать. Следим за новостями.

**Автор статьи**  
**Андрей Соловьев,**  
**компания “ЮвелирСофт”**

*Таланты и хобби*

# А что Вы знали о своих коллегах?

*Гельсина Хасаншина (г. Пермь)*

Невероятно красиво танцует







*Сергей Кузьмич Ведовский*

Обучает подводной рыбалке и занимается пчеловодством







*Сергей Жердев*

Участвует в соревнованиях по плаванию



*Евгений Шевелев*

выращивает виноград и занимается виноделием. Но не только :)









**LITHUANIA**

# XVIII INTERNATIONAL BALTIC JEWELLERY SHOW

AMBER TRIP

**VILNIUS, 2021**  
NEW PLANNED DATES  
ARE **18-21 AUGUST**



**LITEXPO**  
LAISVES av. 5, VILNIUS  
LITHUANIA

Contact us  
for more  
information:



**+370 618 53538**  
**info@ambertrip.com**  
**www.ambertrip.com**

## JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Fax : (812) 320 01 41

[www.junwex.com](http://www.junwex.com)

[press@rjexpert.ru](mailto:press@rjexpert.ru)



@junwex\_fair



@junwex



@junwex\_official

