

МАСТЕР БРИЛЛИАНТ



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

679 от 15 июня 2021

- www.junwex.com

Может быть, это начало чего-то нового?

Впереди осень. И все мы сегодня находимся в неизвестности, все перед выбором.

Власть с вопросом - а как откликнутся очередные "самые демократические" выборы? И нет, не в массах, которые она давно не замечает, а на площадях с несогласными, кто это отношение власти не поддерживает и еще надеется на признание их народом.

Бизнес как в Крыловской басне, трясет от нежелания быть единым оркестром. И эта разрозненность поможет смести в итоге и крупных, и мелких власть имущих.



В.В. Будный

Окружающий нас мир тоже не грезит о нашем благополучии и все больше угрожает самой жизни.

В таких условиях разумные люди интуитивно стремятся к диалогу, к поиску предотвращения катастрофы.

Может быть, прошедшая накануне попытка диалога представителей власти и общественности в Минфине это начало чего-то нового?

Участие в процессе молодых лиц от власти дает надежду. Важно, чтобы и со стороны бизнеса ставились адекватные вопросы. Наряду со всех тревожащим ГИИС ДМДК, это и так называемый вопрос о «выравнивании налоговой нагрузки»...

Красиво звучит, но! И власть понимает пагубность предлагаемого уничтожения налоговых льгот для начинающего бизнеса. Поэтому откладывает решение на "после выборов"... Ведь самозанятые, микробизнес появились от того, что на хлеб насущный надо зарабатывать

самому, так как государство рабочего места не предлагает...

С малого начинали все, и те, кто теперь вырос благодаря этой поддержке! Помню, в Костроме патриарх отрасли Валерий Васильевич Сорокин ругался на теперь ставших крупными, называя их «шпаной, не платящей налоги», но не предлагал же закрыть или запретить! Быстро же вы забыли, как сами начинали.

Сегодня вашу панику о недоработанной и потому неработающей новой системе контроля, грозящей остановить производственный процесс на ваших крупных предприятиях могут также проигнорировать, как вы игнорируете крик о помощи малого бизнеса сами.

Осень - пора зрелости, правда для тех, кто смог дозреть.

«ХОТИМ ВИДЕТЬ В РЕГУЛЯТОРЕ ДИРИЖЕРА»

Мы уже писали о состоявшейся 10 июня 2021 г. встрече директора департамента государственного регулирования отрасли драгоценных металлов и драгоценных камней Минфина России Ю. А. Гончаренко с членами Ассоциации «Гильдия ювелиров России».

Сегодня предлагаем вашему вниманию более подробный отчет о конструктивном диалоге между представителями власти и бизнеса. Уверены, что подобные встречи на площадке Гильдии ювелиров России будут способствовать повышению взаимопонимания и преодолению кризиса взаимного недоверия сторон. Представители ювелирного сообщества, возглавляемые председателем Совета Ассоциации Ф. Ф. Гумеровым, высказали ряд просьб и предложений, касающихся введения новых правил работы в условиях ГИИС, причем речь шла как о глобальных вопросах

изменения налогообложения, отмены пошлин на ввоз вставок и т.д., так и о конкретных технических проблемах, которые необходимо решать в ручном режиме.

**СЕРГЕЙ БОГОМОЛОВ,
«ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ
СЕВЕРО-ЗАПАДА»:**

Сейчас остро стоит вопрос о справочниках, необходимых для занесения товара в систему. На сегодняшний день они совершенно не отработаны. Особенно это касается справочников по камням.

База данных вставок включает, к примеру, около сорока видов изумрудов, при том что в массовом ювелирном производстве их используется не более десяти. Даже специалисты подчас не отличат ограненный изумруд с 63-мя гранями от ограненного изумруда с 64-мя гранями.

Нет справочников ни по типу изделий, ни по металлу – то есть основных, необходимых для загрузки информации о товаре в систему. Кроме того, ряд параметров, которые требуются при этом, никакими нормативными документами вообще не отработаны.

Хочется также отметить, что и с фотографированием (на сегодняшний день – это дело добровольное) могут возникнуть серьезные проблемы, так как единых критериев к фотографиям товара нет.

**АЛЕКСАНДР ЕГОРОВ,
SOKOLOV:**

У нас получилось войти в систему. Тестируем, пробуем. Мы видим, что в Гознаке идет по этому направлению очень большая работа – круглые сутки, без выходных. Сделано многое. На сегодняшний день основная проблема состоит в интеграции, автоматическом обмене информацией. Остается множество методологических вопросов.

Например, мы столкнулись с тем, что в системе невозможно работать с «изделиями с драгоценными камнями» - нет функционала. Нет

решения, как быть с парными изделиями – допустим, серьгами. А времени до перехода на ГИИС осталось совсем мало: 2021 –й год наполовину «растаял».

Есть настороженность, что перечисленные проблемы регулятор устранить не успеет. Если говорить о ключевых вопросах, то нас больше всего волнуют два. Первый – развитие экспортного потенциала и снижение себестоимости изделий путем отмены пошлин на камни. Второй – выравнивание налоговых режимов в отрасли, отмена упрощенных схем налогообложения для ряда игроков.

**ЮЛИЯ ГОНЧАРЕНКО,
МИНФИН:**

Вопрос необходимости обнуления пошлин на камни докладывался Минфином в 2018 году на заседании МРГ* и Минфину было поручено обеспечить решение обозначенной проблемы.

С учетом того, что процедурно вопрос не может быть решен из-за действующего до конца 2021 года технического моратория в рамках ЕврАзЭС, нами подготовлены все необходимые документы и

обоснования, чтобы пошлины были изменены с января 2022 года.

Что касается единой системы налогообложения, то должна отметить, что этот вопрос ставился давно и обсуждался на многих площадках, в том числе в Государственной Думе и Совете Федерации, однако, учитывая чувствительность последствий для малого бизнеса.

Полагаю, что вопрос может быть решен в ближайшей перспективе, если крупный бизнес будет ориентирован не только на решение вопроса равных условий, но и будет в диалоге с малым бизнесом для совместного поиска компромисса.

**Межведомственная рабочая группа по противодействию незаконным финансовым операциям под председательством Руководителя Администрации Президента Российской Федерации А.Э.Вайно.*

АЛЕКСЕЙ БОГДАНОВ, НИКА:

Государство должно создать единые для отрасли условия. Вот все давно говорят об отмене НДС на покупку золота для физлиц. Если НДС

при этом сохранится для юрлиц, начнется вакханалия. Таким образом мы создадим большой пласт работы правоохранительным органам.

Между малым и крупным бизнесом тоже не хотелось бы иметь различий в правилах налогообложения. Так всем будет проще вести деятельность.

ЮРИЙ ЗАЙЦЕВ, КРАСЦВЕТМЕТ:

Перед нами сейчас стоит очень много технических вопросов, но их, я думаю, мы будем решать в рамках референтных групп.

Сейчас хочу затронуть лишь один системный вопрос. Неумолимо и стремительно приближается 1 сентября. Пробирная палата, Минфин, Гознак не покладая рук трудятся, однако объем проблем не уменьшается. Существуют опасения, что при выполнении требований, заложенных в системе, у игроков рынка возникнут сложности.

К примеру, Минфин вынес на обсуждения два проекта постановления, где обозначены изменения в части клеймения

(оно будет возможно только после внесения изделия в ГИИС ДМДК) и актов госконтроля при ввозе и вывозе.

Необходимы некие вайпасы, позволяющие решать в режиме онлайн все возникающие при этих операциях вопросы. Ведь сутки нахождения одного изделия на таможне будут стоить владельцу около 60-ти рублей. Если изделие пролежит на таможенном складе 10 – 20 дней, пока будут решаться возникшие вопросы, его цена возрастет многократно и оно станет неконкурентоспособным на рынке. Думаю, что выражу общее мнение: необходим орган, который бы решал подобные проблемы в ручном режиме, до тех пор, пока система не будет отлажена.

ЮЛИЯ ГОНЧАРЕНКО, МИНФИН:

Мы торопим Гознак именно в вопросе ввоза-вывоза, который будет осуществляться только через ГИИС ДМДК. Ведь этот процесс касается не только ювелиров, но и добывающих компаний, а также банков. Если проблема не решится – встанет все!

Для нас как раз здесь самый высокий риск, поэтому проработка функционала ввоза-вывоза приоритетна для Минфина и Гознака.

МИХАИЛ КАСПАРОВ, «ПРОТАЙМ РУС»:

Есть, на мой взгляд, простейший индикатор эффективности государственных институтов в отрасли. Так называемый индекс серебряной ложки. Если ювелир из Костромы захочет отправить серебряную ложку в Женеву, а его коллега из Женевы решит отправить аналогичное изделие в Кострому, то временные и финансовые затраты у первого будут в 20 раз выше.

К сожалению, вектор взаимодействия государственных контролирующих органов с бизнесом в последнее время направлен на противостояние.

Хотя, по моим ощущениям, 90 – 95% предпринимателей в отрасли готовы работать честно, как в Швейцарии, где, чтобы получить лицензию, нужно подтвердить свою деловую репутацию. Хотелось бы, чтобы эта игра в «кошки-мышки» прекратилась.

Мы занимаемся часами и в нашем ассортименте есть модели, где на циферблате закреплены несколько бриллиантов низкой стоимости. Эти изделия также подпадают и под ГИИС, и под 115 ФЗ, и под все процедуры, связанные с ДМДК.

Считаю, что таким образом государство усложняет жизнь там, где не надо. Поставлено решето со слишком маленькими ячейками. Зачем магазину, который продает часы ценой 10 000 рублей с мелкими бриллиантами, становится на учет в Пробирную палату, вводить товар в ГИИС, заполнять формы Финмониторинга?! Избыточный контроль не способствует лояльному отношению бизнеса к власти, а наоборот...

**ИЛЬЯ КОЗАК,
КАЛИНИНГРАДСКИЙ
ЯНТАРНЫЙ КОМБИНАТ:**

У нас проблема одна – ввоз на территорию региона и вывоз с нее. Коллеги говорят про экспорт, а калининградским компаниям легче отправить товар на экспорт, чем на территорию «большой России».

Особенно остро стоит вопрос аффинажа: за последние 15 лет из региона ни грамма не удавалось отправить.

**ЮЛИЯ ГОНЧАРЕНКО,
МИНФИН:**

Приказ Минфина, направленный на решение проблемы перемещения драгоценных металлов и камней с территории Калининградской области, бы внесен Минюст на регистрацию, однако в настоящее время он возвращен на повторное межведомственное согласование и в ближайшее время мы планируем провести согласительное совещание не только с заинтересованными федеральными органами, но и привлечь представителей бизнеса, а также Администрации Калининградской области и Борисом Юрьевичем Титовым - Уполномоченный при Президенте России по защите прав предпринимателей. Прошу направить в адрес Минфина материалы о конкретных случаях запрета на вывоз с территории области лома и отходов в целях их аффинажа.

**ТАТЬЯНА БУДНАЯ, МЕДИА-
ХОЛДИНГ JUNWEX, КЛУБ
«РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ
ТОРГОВЛЯ»:**

Как представитель общественной организации, объединяющей, в первую очередь, региональный малый бизнес в сфере ритейла, прошу обратить внимание именно на проблемы малых компаний. Для ювелирных магазинов в формате семейного бизнеса вхождение в ГИИС станет непосильной задачей, поскольку потребует значительных финансовых вложений.

Как показывает статистика нашего колл-центра, за последнее время с рынка ушло не менее 35% таких игроков. А малый бизнес имеет огромное значение в экономике развитых стран мира, я не говорю уже об экономике России. Помимо этого, поступает много вопросов по работе в системе от торговых предприятий, которые не обладают нужными компетенциями и не имеют в штате технических специалистов. Необходимы соответствующие обучающие программы, буквально пошаговые инструкции, которые в доступной форме будут помогать процессу регистрации в ГИИС ДМДК.

**ЮЛИЯ ГОНЧАРЕНКО,
МИНФИН:**

Я передам эту информацию в Гознак и Пробирную палату с тем, чтобы они разработали и провели семинары и инструктажи, помогающие освоить систему. Мы всегда открыты к диалогу по каждому аспекту нашей деятельности и готовы отвечать на все возникающие у участников рынка вопросы.

**СЕРГЕЙ МИЛАШКИН,
«ТОПАЗ»:**

Кратко акцентирую лишь ту проблематику, которая особенно нас волнует. Первое: паритет налогового статуса. Второе: технические проблемы, связанные с необходимостью не разовых, а постоянных апдейта и апгрейда. Из-за какой-то ерунды (например, исправление кода, что для IT-специалиста секундное дело) одно из подразделений группы компаний «Топаз» уже месяц не может встать на учет. И подобных мелочей множество. Третье: уже упоминавшаяся интеграция, автоматический обмен данными.

ВЛАДИМИР ЗБОЙКОВ, ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ:

Гильдия ювелиров России - не производитель и не продавец ювелирных изделий, она не имеет возможности самостоятельно войти в ГИИС, протестировать те или иные процессы. О работе системы мы можем пока судить только по рассказам участников рынка. Хотелось бы, чтобы для Гильдии была создана индивидуальная учетная запись.

ФЛУН ГУМЕРОВ, ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ:

Хотелось бы поблагодарить Вас, что в своём плотном графике нашли время для сегодняшней встречи. Надеюсь они будут регулярными. Следующие встречи могут быть и тематическими: посвященными ГИИС, экспорту, вопросам производства и торговли, деятельности ломбардов и организации выставок. Поэтому хотелось бы, чтобы к нашим встречам присоединились коллеги, представляющие все эти направления.

Мы понимаем, прочность любой цепочки равняется прочности самого слабого звена. Звеньев много и часть из них зависит от регулятора. Если нормативно правовая база, фискальная нагрузка на бизнес, логистика и тд не будут соответствовать лучшим мировым практикам, то мы рискуем обострить ситуацию до шутки на эту тему: "Ничто так не ухудшает жизнь, как меры правительства по ее улучшению".

Надеюсь наши встречи помогут этого избежать. Мы хотим видеть в регуляторе дирижера, который нас всех объединяет. Как известно, любая монополия в итоге сама себя убивает. Мы ни в коем случае не против малого бизнеса. Надо находить баланс.

Вопросы контроля и развития - взаимосвязаны. Подобные встречи с регулятором будут продолжаться. К осенней встрече мы систематизируем предложения игроков отрасли, подготовим соответствующие материалы, чтобы она прошла еще более эффективно. Мы делаем общее дело!

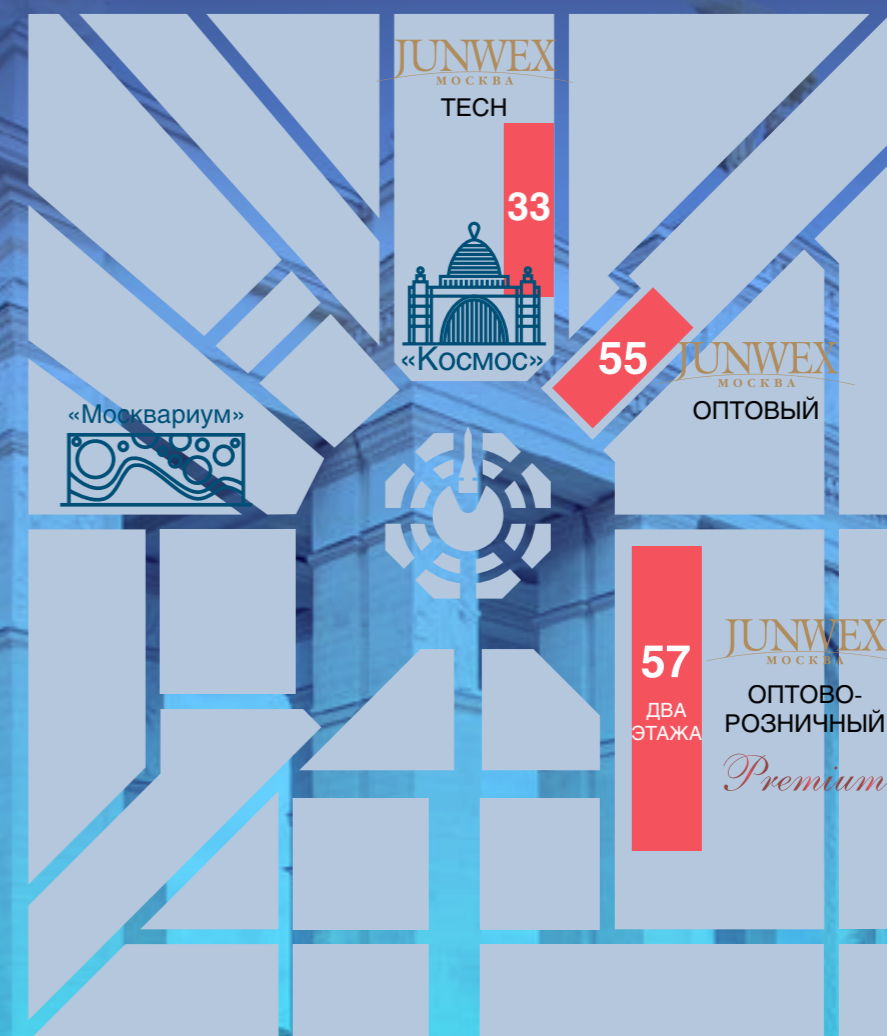
XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

JUNWEX

МОСКВА

27–31 октября 2021

Три павильона — 33, 55 и 57



ЛУЧШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ
ПО ТЕМАТИКЕ «ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ОТРАСЛЬ»
по данным Общероссийского рейтинга выставок составленного
Российским союзом выставок и ярмарок (РСВЯ) при поддержке
Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ)

Конкурс начинающих дизайнеров

Открываем прием заявок

Оргкомитет JUNWEX объявляет о начале приема заявок на участие в Международном конкурсе начинающих дизайнеров 2021, который в этом году снова будет проводиться в рамках выставки JUNWEX Москва.

Партнерами конкурса выступят Фонд Сары Фаберже, представители Клуба итальянских производителей Degli Orefi и ведущие отечественные и зарубежные ювелирные бренды, в том числе Roberto Bravo.



В этом году изменится возрастной ценз участников. Если в 2020 году Оргкомитетом принимались работы только молодых дизайнеров, то в 2021 мы стерли все границы!

Например, одна из наших новых участниц, Наталия Моргоч, уже прислала нам свою вдохновляющую историю:



“Мне 40 лет. И хотя я из творческой семьи (мама архитектор, дядя и тетя - члены союза художников, у меня диплом ветеринарного врача. Последние два года я работаю в органах власти - в Администрации, в муниципалитете. Живу в Ростовской области, в казачьей слободе.

Но рисую я с самого детства, хотя художественного образования как такового нет. Лет 7 назад придумывала одежду, создала определенную концепцию, по которым швея отшивала штучные вещи. Потом они попадали в магазин.

Затем фокус внимания сместился на украшения. Это то, что меня очень сильно вдохновляет!”

Поделитесь своей уникальной историей, объединяющей традиции ювелирного искусства и современности!

КОНКУРС ПРОЙДЕТ ПО НОМИНАЦИЯМ:

Гран-при
Номинация от Сары Фаберже.
Номинация от бренда Roberto Bravo.
Номинация от Виктора Тузлукова.
Номинация от бренда Liverino.

Ждем ваши заявки в Клубе: incoming@junwex.com



Отрасль

Почему Петербург отстает по продажам?

КОГДА МИР УКРАШЕНИЙ ПЕРЕСТАНЕТ ЛИХОРАДИТЬ И КАК ВЫШЛО, ЧТО ИМЕННО СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА СУМЕЛА ЗАСТАВИТЬ ЭКСПЕРТОВ ПОЖИМАТЬ ПЛЕЧАМИ ОТ ТАКОЙ ЗАГАДОЧНОЙ СТАТИСТИКИ, РАЗБИРАЛИСЬ В 78.RU.

Объём продаж изделий в городе по итогам 2020 года упал на 31% — это абсолютно уникальный показатель среди всех регионов России. Примечательно, что в Москве дела обстоят иначе. Там продажи ювелирки выросли на 32%.

Непростые времена в мире украшений объясняются тем, что

2020 год ознаменовался ощутимым подорожанием драгоценных металлов и камней. Как итог — повышение стоимости материалов для производства на 50%, а следом и цены на саму ювелирку взлетели в два раза.

— Сравним по регионам. Москва и Подмосковье — доля в общем населении России составляет 14%, а доля продаж ювелирных изделий — 17%. Дагестан — доля населения всего 2%, а совокупный процент продаж ювелирных изделий — 11%. А если взять Петербург — доля населения составляет 5%, а продаж — всего-навсего 2%, — объясняют в Гильдии ювелиров России.

Если смотреть цифры по стране, то наибольшее падение продаж ювелирных изделий произошло в Петербурге — 31%. И это при том, что в некоторых регионах продажи, наоборот, росли.

Некоторые эксперты не согласны с тем, что ювелирный мир в Петербурге рухнул. По их словам, например в премиальном сегменте, дела обстоят очень неплохо. Статистику во многом объясняют традициями — мол, петербуржцы и раньше не особенно активно скупали изделия, а с отсутствием потока туристов и не растущей покупательской способностью в период пандемии ситуация сложилась и правда незавидная.

Шаткий ювелирный мир то и дело лихорадит. И нередко виной тому — сторонние обстоятельства.

— Кроме того, другие рынки тоже влияют на ювелирный. Например, у нас продаётся квартир в год примерно столько же, как и в Москве. И у нас они значительно подорожали в этом году, как и в прошлом. Наверное, петербуржцы предпочли покупку квартир, а не ювелирных изделий, — предполагает финансовый аналитик, генеральный директор Университета продаж Виталий Новиков.

И всё же некоторые салоны по продаже ювелирных украшений сумели использовать период пандемии грамотно.

— После карантина мы умудрились открыть три магазина и вырасти почти в два раза. Освободились торговые площади и для небольших брендов, как наш, появилась возможность зайти туда, куда до этого зайти возможности не было, потому как все места были заняты. Мы достаточно позитивно пережили эти истории и продолжаем свой рост, — делится своим опытом директор магазина украшений Катерина Чернова.

ИТОГИ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА ПОКАЗЫВАЮТ: В ПЕТЕРБУРГЕ УЖЕ БОЛЬШЕ ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА ВЫРОСЛИ ПРОДАЖИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ЧАСОВ, ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА.

Продолжится ли такая тенденция после летнего сезона, говорить рано, ведь, по словам самих ювелиров, «украшения на загорелом теле смотрятся лучше, чем под пуховиком».

“Только настоящие бриллианты” АЛРОСА запускает новую кампанию



ПРОЕКТ СТАРТУЕТ В РОССИИ В ИЮНЕ 2021 ГОДА РЕЛИЗОМ ЛЕТНЕЙ СЕРИИ БРИЛЛИАНТОВЫХ УКРАШЕНИЙ ALROSA DIAMONDS. ГЕРОИНЕЙ КАМПАНИИ СТАЛА ГОЛЛИВУДСКАЯ АКТРИСА АНА ДЕ АРМАС.

«Алроса» совместно с Международным советом по натуральным алмазам (Natural Diamond Council) реализуют проект с целью обратить внимание ценителей ювелирных украшений на то, что истинная ценность бриллианта – в его символичности, уникальности



и истории происхождения, исчисляющейся миллиардами лет.

«Мне нравится думать о бриллиантах как об особых символах даже самых маленьких личных событий в жизни. Они олицетворяют радость, тепло и красоту, – говорит Ана де Армас.

– Встречаетесь вы с близкими после нескольких месяцев изоляции, гуляете в летнем парке или ужинаете с любимым – каждое мгновение неповторимое и особенное.

Серия летних украшений Alrosa Diamonds создана как раз для таких моментов и только с настоящими бриллиантами, огранёнными из природных алмазов, каждый из которых абсолютно уникален по цвету, чистоте и сотне других параметров».

Ирина Морозовская, генеральный директор ювелирной группы «Алроса»:

«Мы единственная компания в мире, которая предоставляет абсолютные гарантии происхождения бриллианта в украшении, так как от самого момента добычи алмаза до момента, когда бережные руки мастера помещают ваше украшение



в заветную подарочную коробочку, они на минуту не покидают периметра компании.

Мы готовы поделиться интересной историей создания каждого нашего бриллианта, приоткрыв вам тайны того, где и когда он был извлечён на свет, каким огранщиком бы огранён. И с гордостью можем сказать, что действительно создаём украшения с безупречной историей».

Ростех начал поставки нового прибора для огранки

Холдинг «Росэлектроника» Госкорпорации Ростех начал поставки устройства для огранки цветных камней. Разработка предназначена для создания уникальных ювелирных изделий с нестандартными параметрами огранки и не имеет прямых аналогов в России.

Ограночная головка «Универсал» создана заводом «Энергия» концерна «Вега» холдинга «Росэлектроника» при участии одного из ведущих российских специалистов в области художественной огранки драгоценных камней Дмитрия Саморукова.

Изделие обеспечивает точную геометрию огранки камня с одной установки в диапазоне от 0 до 90 градусов. При этом в процессе стачивания камня угол наклона грани остается неизменным.

«Создание авторских ювелирных изделий с использованием цветных камней предполагает повышенные требования к оборудованию для их огранки. Сегодня в России нет серийного производства таких устройств, что вынуждает ювелиров заказывать уже готовые камни за рубежом.

Мы уже начали поставки ограночных головок «Универсал» одному из московских дилеров и в случае устойчивого спроса готовы до конца года увеличить объемы выпуска», – рассказал временный генеральный директор завода «Энергия» Олег Фомичев.

Оборудование позволяет выставлять углы наклона граней с точностью до 0,1 градуса.

В конструкции используются высокопрочные материалы,



исключающие износ деталей и появление люфтов в процессе активной эксплуатации.

Ограночная головка полностью адаптирована для использования на универсальном рабочем месте огранщика.

Уникальная система фиксации делительного колеса обеспечивает быстроту и удобство настройки, а

также высокий спектр юстировки граней в процессе огранки.

В комплекте поставки предусмотрены колеса на 56, 72, 80 и 96 делений, что позволяет производить огранку большинства существующих схем.

Россияне снова инвестируют в бриллианты

Во время пандемии игроки ювелирного рынка зафиксировали падение интереса покупателей к драгоценным камням и изделиям из драгоценных металлов. Сказался тренд на рациональное потребление в кризис и неуверенность в будущем.

ОДНАКО В 2021 ГОДУ, ПО ДАННЫМ ЮВЕЛИРНОГО БРЕНДА ADAMAS, СПРОС НА ИЗДЕЛИЯ С БРИЛЛИАНТАМИ ВЫРОС НА 20%.

В связи с ростом курса золота в условиях пандемии средняя стоимость ювелирных изделий, а вместе с ней и средний чек, выросли на 20%. Однако это не послужило причиной снижения спроса на ювелирные изделия, более того — игроки рынка зафиксировали всплеск интереса к наиболее дорогим категориям.

Так, в первом квартале 2021 года продажи бриллиантов выросли на

20% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

«Современный покупатель все чаще выбирает ювелирные изделия с бриллиантами, также стали пользоваться популярностью редкие виды камней, например, танзанит. В среднем, сегодня такие украшения встречаются в каждом втором чеке, тогда как год назад их выбирали реже.

Модель поведения меняется: происходит ориентация на „западный стиль“ потребления, когда дорогая покупка — это не прихоть, а символ благополучия, а для кого-то — и важная инвестиция в будущее. При этом сам портрет потребителя не изменился, типичный покупатель — все тот же, что и год назад», — рассказывает Дмитрий Досько, коммерческий директор сети магазинов Adamas.

Так, чаще всего ювелирные украшения с алмазами и редкими драгоценными камнями сегодня покупают женщины старше 30 лет с доходом выше среднего.

Интересно, что спрос на изделия с бриллиантами растет быстрее, нежели на более дешевую продукцию: так, если с прошлого лета продажи украшений с

бриллиантами выросли на 20%, то продажи украшений с полудрагоценными камнями и без вставок — только на 12%.

Эксперты Adamas отмечают, что дорогостоящие ювелирные изделия после пандемии стали восприниматься россиянами как надежное и перспективное вложение денег.

Аналитики фиксируют безумную скупку алмазов

Так, на последнем закрытом аукционе De Beers, который состоялся в начале июня, в ряде случаев стоимость камней была на 10% выше, чем во время прошлых распродаж. Огранщики и полировщики, которые составляют основу мирового алмазного рынка, яростно конкурируют за камни.

Покупатели, известные как сайтхолдеры (в том числе Signet Jew-

elers, Graff и Tiffany & Co.), покупают камни De Beers на торгах в Габороне (Ботсвана).

В продажах принимает участие ограниченное количество компаний, отобранных концерном, — их называют “алмазным синдикатом”. Концерн устанавливает цены на бриллианты, и в последнее время они выше рыночных.

Приглашаем на онлайн-выставку Таиланда

Посольство Королевства Таиланд в Российской Федерации приглашает Вас 22-24 июня посетить онлайн-выставку «Драгоценные Камни и Ювелирные Изделия «66th BGJF Virtual Trade Fair».

Благодаря виртуальной выставке Вы сможете провести переговоры с потенциальными поставщиками из Таиланда, не выходя из Вашего офиса или дома.

УЧАСТИЕ В ОНЛАЙН ПЕРЕГОВОРАХ БЕСПЛАТНОЕ!

Для участия в онлайн выставке просим Вас зарегистрироваться по ссылке www.eventpassinsight.co

По всем вопросам обращайтесь в Клуб «Российская Ювелирная Торговля»:

(812) 320-93-11 info@jewellerclub.ru

Выставка НОМІ fashion&Jewels

С 18 ПО 20 СЕНТЯБРЯ 2021 ГОДА В МИЛАНЕ СОСТОИТСЯ ВЫСТАВКА НОМІ FASHION&JEWELS. ЭТО ЕДИНСТВЕННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ В ИТАЛИИ, ПОЛНОСТЬЮ ПОСВЯЩЕННОЕ МОДНЫМ АКСЕССУАРАМ, БИЖУТЕРИИ И МОДНЫМ УКРАШЕНИЯМ.

В столице моды Милане выставка НОМІ Fashion&Jewels — это бесспорно событие, где два раза в год, в феврале и сентябре, демонстрируются коллекции украшений и аксессуары предстоящего сезона, которые ориентируются на модные тенденции в одежде.

НОМІ Fashion&Jewels — событие, где объединяются стиль, дизайн и анализ трендов, чтобы дать толчок оригинальным предложениям, неожиданным комбинациям и инновационным идеям, которые фокусируются на ноу-хау Made in Italy и предложениях международных дизайнеров с



точки зрения творчества, вкуса и ноу-хау. И это место, где можно найти вдохновение и открыть для себя новые тенденции. Благодаря сотрудничеству с Poli. Дизайн, выставка предлагает исключительный взгляд на тенденции ближайших лет.

Также выставка предлагает возможность b2b сообществу войти в контакт с международными покупателями: розничными торговцами, сетевыми магазинами, оптовиками, дистрибьюторами, интернет-магазинами, универ-

Get connected and grow your business

BGJF
VIRTUAL TRADE FAIR
The 66th Special Edition

Asia's leading gems and jewelry trading platform

22-24 JUNE 2021

WWW.BGJF-VTF.COM

THAILAND'S MAGIC HANDS
DITP

магами, концептуальными магазинами для того, чтобы укрепить отношения и развить новый бизнес в Италии и по всему миру.

Кроме того, HOMI Fashion&Jewels Exhibition – это четыре выставочные зоны, определяемые особенностями продукта, позиционированием и каналами дистрибуции.

ЗОНА: СТИЛЬ

Эта зона объединяет коллекции, богатые дизайном и исследованиями, где компании интерпретируют тенденции с особым вкусом и индивидуальностью. Здесь же расположились два проекта «Новое ремесло» и «Инкубатор стиля».

ЗОНА: НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Пространство, в котором находится широкий спектр предложений и коллекций, которые с большой креативностью и новым взглядом

обогащают предложения для магазинов, универмагов и специализированных торговых точек. Здесь же располагаются «Специальные летние» и «Специальные зимние» зоны.

ЗОНА: ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ И КОМПОНЕНТЫ

Это пространство посвящено производителям полуфабрикатов и комплектующих для модных аксессуаров, бижутерии и модных украшений, а также богатому ассортименту драгоценных и полудрагоценных камней. Целая вселенная, поддерживающая творчество мастерских, ремесленников и дизайнеров.

ЗОНА: МЕЖДУНАРОДНАЯ ДОСТАВКА F+J

Это пространство, предназначенное для широкого спектра импортных готовых и полуфабрикатов. Она сосредоточила в себе широкий



выбор предложений для итальянского и европейского рынков. Специальные изделия, из разных культур и традиционных вещей.

В дополнение к двум своим физическим off-line событиям в феврале и сентябре выставка HOMI Fashion&Jewels является точкой отсчета для информирования и вдохновения ювелирного сектора круглый год, благодаря #befashionandjewels, цифровому шоу-руму, в котором представлены творения, коллекции и новинки от операторов, дизайнеров и розничных торговцев, объединенных в единое сообщество.

Приглашаем посетить HOMI Fashion&Jewels в сентябре.

Еще больше вы узнаете на сайте www.homifashionjewels.com

До встречи на HOMI Fashion&Jewels!

#befashionandjewels

#FASHIONANDJEWELS

#FJexhibition

#fieramilano

#FJtrends

Таланты и хобби

А что Вы знали о своих коллегах? (продолжение)



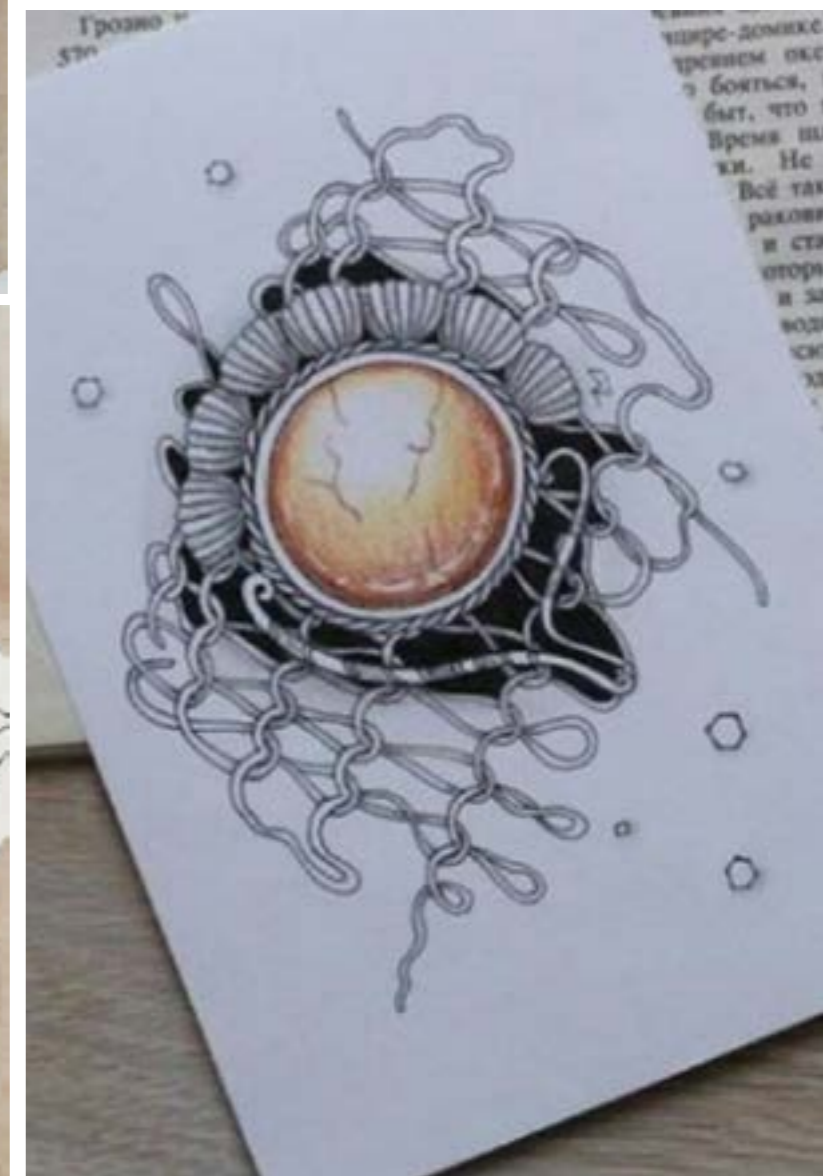
Наталья Моргоч

Занимается разведением домашних животных



Наталья Моргоч

Делает великолепные иллюстрации, но больше всего вдохновляется созданием эскизов ювелирных украшений





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


Факс : (812) 320 01 41

www.junwex.com

press@rjexpert.ru



 @junwex_fair

 @junwex

 @junwex_official