



VESNA JEWELRY

# Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

682 от 06 июля 2021

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

# Выставочных площадок становится все меньше

В Гостином дворе, где в Москве обычно проходят выставки, вчера открылся один из крупнейших прививочных павильонов в Европе.

В своем персональном блоге мэр города Сергей Собянин объяснил, почему столица пошла на это:

“Небольшие помещения в ГУМе уже не вмещают желающих. Поэтому вместо них мы открыли в Гостином дворе новый центр вакцинации - самый крупный в

Москве и один из крупнейших в Европе. Он сможет принимать до 50 человек одновременно и обеспечит вакцинацию до 6 тысяч человек в сутки”.

Поделится мэр и хорошей новостью: количество вакцинированных первым компонентом в столице достигло 3 миллионов человек. “Спасибо всем, кто ответственно относится к своему здоровью и здоровью окружающих”, - поблагодарил Собянин москвичей.



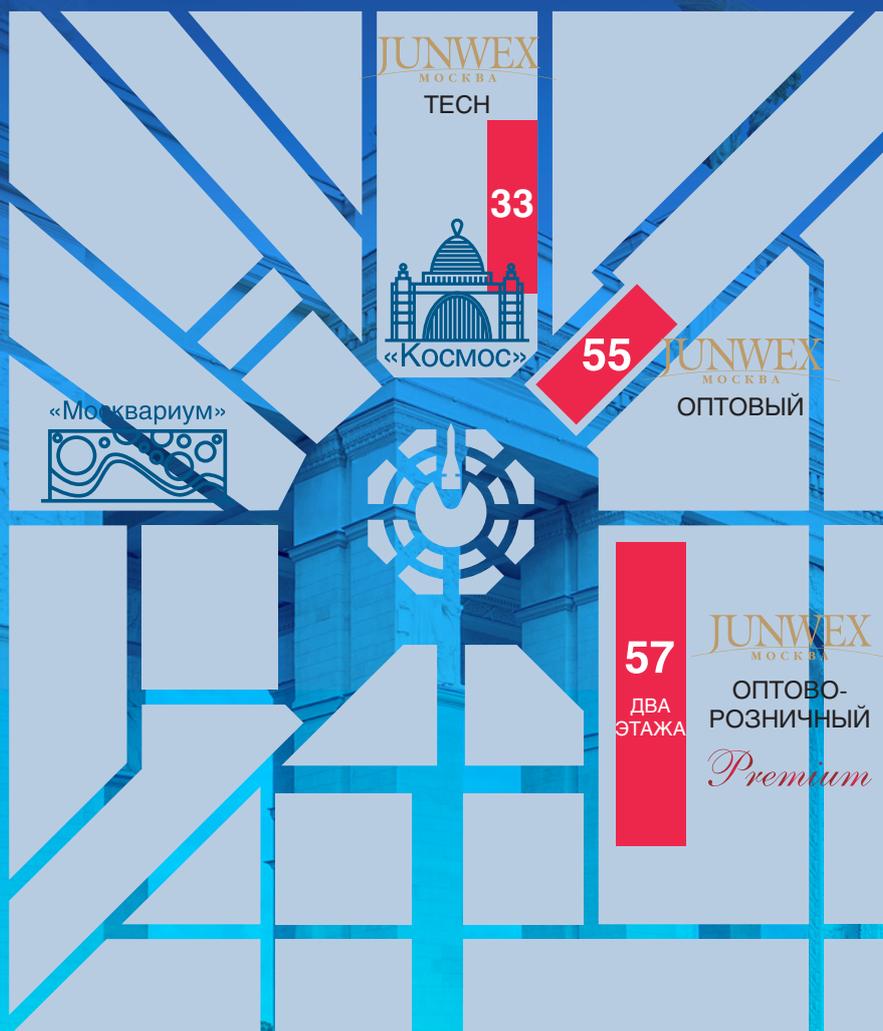
XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

# 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)

# “Отсидеться не получится!”

## Как прошла онлайн-встреча Клуба

29 ИЮНЯ СОСТОЯЛОСЬ  
СОВЕЩАНИЕ КЛУБА  
“РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ  
ТОРГОВЛЯ” .

Вице Президент Клуба “Российская Ювелирная Торговля” **БУРДА ВАЛЕРИЙ ИВАНОВИЧ** ознакомил присутствующих с инициативой о создании торгово- промышленного Союза в рамках Программы «Ювелирная Россия», позволяющего создать устойчивое партнерство для противостояния конкуренции со стороны федеральных сетей. В настоящий момент идет прием заявок на членство в производственной секции Клуба.

Законодательной инициативе по сохранению малого и микро предпринимательства в ювелирном бизнесе были посвящены выступления экспертов **БЫРДИНА** Ильи Юрьевича, **РЫБАКОВА** Сергея Евгеньевича и **ЖЕРДЕВА** Сергея Альбертовича.

В выступлениях отмечалось, что и без того слабую ювелирную торговлю подкосила полная остановка работы в пандемию, неоправданные затраты на аренду, незаработанную зарплату, увеличение налоговых сборов, введение системы прослеживаемости ГИИС ДМДК, неадекватное ужесточение мер уголовной ответственности за нарушения. Неустойчивый рынок уже сейчас привел к закрытию около 30% малых семейных и микро предприятий и вызывает социальную нестабильность в регионах с ювелирным производством.

Участники совещания обратили внимание на завершение этапа оформления конфигурации ювелирного рынка в стране, которое резко обострило конкуренцию между огромными холдингами, владеющими и производством и собственными торговыми сетями с одной стороны, и средне- малым и микро бизнесом с другой.

Конкуренция с федеральными сетями не оставляет шансов на самосохранение без консолидации и выработки особой стратегии, основанной на сильных сторонах небольших производственных предприятий и магазинов Клубной сети. Их конкурентное превосходство в отличном от массовиков ассортименте, удачном расположении и более ответственном управлении магазинами, органичной связи с покупателем и понимании конкретных покупательских предпочтений именно в местах расположения торговых точек. При такой организации торговли акцент на активно рекламируемые массовые бренды менее значим, чем выход из зоны массового ассортимента.

Цитатой дня стали слова Вице Президента Клуба, руководителя Представительства в ДФО **ТКАЧЕНКО** Надежды Геннадьевны: «Отсидеться не получится! Нужно консолидироваться».

Подчеркивалось, что все, чего удалось добиться отраслевой общественности за последнее время, состоялось благодаря тесному взаимодействию Клуба

и Гильдии Ювелиров России, неоднократно обращавшимся в Правительство. В обращениях была и критика за отсутствие внятной экономической политики, и поддержки промышленного производства, и не признание ювелиров пострадавшей отрасли. Внесение изменений в Постановление Правительства РФ № 270 от 26.02.2021 г. о переносе дат маркировки сделано только благодаря созданному Гильдией и средствами отраслевой коммуникации Клуба «Российская Ювелирная Торговля» общественному мнению.

По итогам совещания были выделены основные моменты, которые необходимо отстаивать в правительстве. Предложено подготовить письмо в адрес Администрации Президента РФ и в Правительство.

Участники совещания поддержали открытие нового, 16-го по счету регионального представительства Клуба РЮТ в Южном федеральном округе, которое возглавил **ЯРОВОВ АНДРЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ**. Для многих его мнение авторитетно, за последнее время ему и его коллегам удалось сплотить регион.

# Клуб формирует обращение в Правительство

В четверг в Санкт-Петербурге состоится встреча Председателя Ассоциации “Гильдия Ювелиров России” Гумерова Ф.Ф. с кластером ювелиров Санкт-Петербурга.

На встрече запланировано обсуждение итогов костромского Форума и конференции Клуба “Российская Ювелирная Торговля”,

состоявшейся на прошлой неделе.

Результатом zoom-конференции стало формирование обращения в Правительство с целью внесения поправок в законодательство для поддержки малого и микро бизнеса.

Предлагаем Вам ознакомиться с проектом письма: 

Уважаемый Андрей Рэмович,

Мы, нижеподписавшиеся, **представители малого бизнеса от ювелирной торговли**, выражаем Вам своё глубокое уважение.

От лица и по поручению ювелирного сообщества обращаемся с просьбой изучить сложившуюся ситуацию, а именно: лоббирование интересов крупными игроками ювелирной отрасли, в ущерб малому бизнесу.

Неоднократно обсуждаемая тема, посвященная планируемой отмене НДС на аффинированные драгоценные металлы, несет за собой опасность введения НДС для малого и микро ювелирного бизнеса.

По инициативе ряда крупных предприятий ювелирной отрасли, кроме расширения перечня продукции, при обороте которой применяется нулевая ставка НДС, предлагается исключить возможность применения специальных налоговых режимов (УСН и ПСН) при реализации ювелирных изделий. Т.е. крупный бизнес вытесняет малые и микро предприятия из ювелирной отрасли. А так как ювелирное искусство не может быть массовой, то это приведет нашу страну к узкому, однообразному ассортименту, как это уже было в Советские времена.

Если вариант с нулевой ставкой НДС на драгметаллы будет выгоден всем участникам ювелирной отрасли, то перенос НДС на ювелирные изделия для малого бизнеса в виде отмены УСН и ПСН приведет к его уничтожению!

Налоговое бремя является дифференцируемым во всем мире!

Если посчитать пропорцию прибыль и затраты, то не факт, что крупные игроки окажутся более уязвимы, чем малые. Не будем забывать и о том, что в стране зарегистрировано 10 000 ювелирных предприятий малого и среднего бизнеса. Люди десятилетиями строили свой бизнес, самостоятельно создавая рабочие места. Даже если считать, что в среднем на каждом предприятии трудится по десять человек, то получаем 100 000 работников, а вместе с членами их семей это 200 000 – 300 000 человек, которые останутся без дохода.

Хотим отметить, что в 2021 году, по сравнению с 2017, количество субъектов малого и среднего бизнеса ювелирной отрасли России уменьшилось на 30 %, по всем остальным отраслям снижение малого бизнеса произошло менее, чем на 1%.

Сокращение малого ювелирного бизнеса:

10 148 участников малого бизнеса\* на 10.06.2021 – розница, опт, производство  
14 409 участников малого бизнеса\* на 10.01.2017 – розница, опт, производство

За рубежом в большинстве случаев золото не облагается НДС. И это дает конкурентное преимущество иностранным производителям ювелирных изделий. Не секрет, что многие граждане РФ приобретают ювелирные украшения за рубежом или на сером рынке.

Отмена НДС на драгметаллы даст хороший стимул для развития отрасли, повысит конкурентоспособность российских изделий.

В свою очередь, хотим отметить, что переход на общую систему налогообложения малого бизнеса в ювелирной отрасли будет тяжелым для многих малых и микро предприятий и приведет к увеличению стоимости ювелирных изделий, приобретаемых магазинами по договору купли-продажи на 25%, что отразится на потребителе и сделает товар не конкурентноспособным .

Планируемая ликвидация спецрежимов налогообложения в ювелирной отрасли однозначно способствует закрытию большинства субъектов малого бизнеса, в связи с существенным увеличением затрат.

Увеличение налогового бремени на малый бизнес приведет к увеличению объема теневого сектора на рынке ювелирных изделий.

Монополизм и доминирование крупного бизнеса неминуемо приведут к росту цен.

### **Предлагаем:**

1. Отменить НДС на слитки для юридических лиц и ИП.
2. Отменить НДС на лом драгметаллов и аффинаж.
3. Оставить УСН и патент в ювелирной отрасли.
4. Рассмотреть возможность введения новых, более лояльных спецрежимов налогообложения для малого и микробизнеса ювелирной отрасли.

# Встреча Клуба «Российская Ювелирная Торговля» в региональном представительстве Северо-Кавказского ФО

*Приглашаем отдохнуть с пользой,  
подкрепить здоровье,  
зарядиться энергией и получить множество  
незабываемых впечатлений!*

**14-21 сентября**





## День 1

### МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ, ЖЕЛЕЗНОВОДСК И ПЯТИГОРСК

---

- Любуемся курортным парком и великолепными старинными архитектурными памятниками
- Пробуем минеральную воду в уникальном для России горячем источнике «Славяновская»
- Гуляем по прекрасным смотровым площадкам и любуемся видом с вершины горы Машук

### АРХЫЗ

---

Мы познакомимся с долиной реки Большой Зеленчук, в верховьях которой располагается Архыз, являющийся одним из самых интересных мест для высокогорного туризма, альпинизма и горнолыжного спорта на территории Западного Кавказа.

Уникальные исторические памятники Нижнего Архыза, первые христианские храмы и святыни расскажут об истории этого благодатного края, по которому проходили старинные торговые пути. Именно в этом районе в X - XIII вв. располагалась столица древнего северокавказского государства Алания.

## День 2





День 3

## ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ ДОМБАЙ

---

Домбай – это долина, по кругу ограниченная горами, среди которых и высочайшая точка Западного Кавказа – гора Домбай-Ульген («убитый зубр»), высотой 4047 м над уровнем моря.

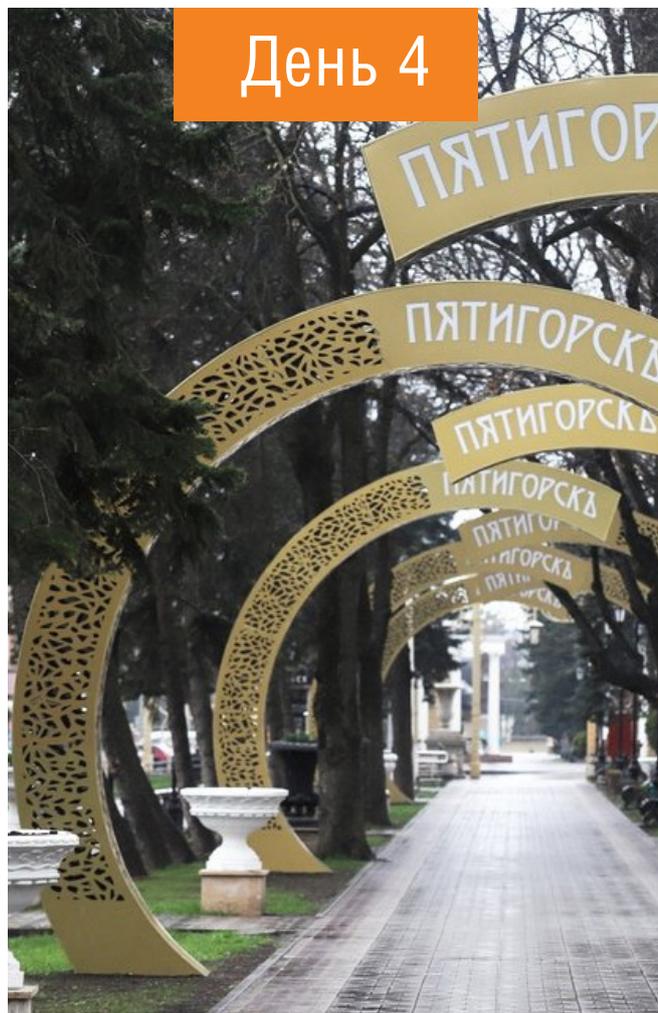
Нас ожидает подъем по канатной дороге на высоту 3000 м. Затем мы возвращаемся в Пятигорск. Свободное время.

## БИЗНЕС-ПИКНИК

---

Этот день мы посвятим встрече с коллегами, отдыху, обмену мнениями и обсудим наиболее важные вопросы развития ювелирного ритейла в современных условиях.

День 4





## День 5

### ПРИЭЛЪБРУСЬЕ

---

Заснеженный горб Эльбруса завораживает и манит своей недоступностью. Этот край богат лесами, отличается живописностью пейзажей, прозрачностью рек и озер, чистотой воздуха. Дорога вдоль Баксанского ущелья несколько раз пересекает реку Баксан и приводит к подножию Эльбруса. Автобусный маршрут заканчивается у селения Терскол на поляне Азау.

С нее начинается подъем на легендарную вершину. Мы поднимемся на гору Чегет, откуда открывается прекрасный вид на Эльбрус и гору Донгуз-Орун.

### ГОРОД СОЛНЦА КИСЛОВОДСК

---

## День 6

Прогулка по аллеям курортного парка, одного из лучших на Северном Кавказе. Парк Кисловодска является гордостью России. Вторая по величине в Европе парковая зона раскинулась на площади более 950 га и насчитывает свыше 250 видов деревьев и кустарников.



Длина пяти оздоровительных терренкуров составляет почти 100 км. Курортный парк прекрасен во все времена года. Мы осмотрим все основные достопримечательности курорта: Каскадную лестницу, мостик Дамский каприз, Зеркальный пруда и др.

Наша прогулка будет неспешной, чтобы вы смогли сполна насладиться красотой этих мест. Завершим экскурсию на Курортном бульваре, излюбленном месте отдыха курортников. Все желающие могут попробовать три вида кисловодского нарзана в Главной Нарзанной галерее.

Отправляемся в окрестности Кисловодска – к горе Кольцо и Медовым водопадам.

День 7

ТРАНСФЕР В АЭРОПОРТ  
МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ. ОТЪЕЗД.

---

## УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ НА ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА

(при двухместном размещении) в отеле \*\*\*\*

# 34 706 руб.

### В СТОИМОСТЬ ВКЛЮЧЕНО:

- проживание;
- завтраки в отеле;
- экскурсионное и транспортное обслуживание;
- входные билеты в Музей М. Ю. Лермонтова.

### НА МЕСТЕ ОПЛАЧИВАЮТСЯ:

- курортный сбор – 50 руб./взр./день (в гостинице при заселении);
- канатная дорога на г. Машук – 360 руб./чел.;
- посещение храмового комплекса в Архызе - 250 руб./чел.;
- канатная дорога в п. Романтик;
- 1 подъем на Южный склон Эльбруса - 900 руб./чел., 2 подъема - 1200 руб./чел.;
- 1 подъем на Северный склон Эльбруса – 1000 руб./чел.;
- 2 подъема на Южный склон + 1 подъем на Северный склон – 1500 руб./чел.;
- канатные дороги в Домбае – от 700 до 1600 руб./чел.
- экологический сбор на Медовых водопадах – 60 руб./чел.;
- канатные дороги в Приэльбрусье – от 1000 до 2400 руб./чел.
- экологический сбор в Приэльбрусье – 50 руб./чел.

**БРОНИРУЙТЕ СЕЙЧАС!**

**8 (812) 303 9869**  
**info@jewellerclub.ru**

# «Мы заинтересованы в новых рынках сбыта для костромских изделий»

Ювелирный форум, завершившийся в конце июня в Костроме, привлек отраслевых специалистов со всей России. Главными его темами стали взаимодействие ювелиров с госорганами, поиск новых точек роста в развитии ювелирпрома и работа новой информационной системы, которая призвана следить за оборотом драгметалла в стране.

Именно эти вопросы обсуждались на специальной сессии, на которую были приглашены и региональные власти, и специальные гости из Москвы — представители минфина РФ.

*«Ювелиры обеспечивают нам достаточно большой процент налогов, — отметил зампред Костромской областной Думы, курирующий экономический блок вопросов, **ИВАН БОГДАНОВ**. — Мы*

*заинтересованы в том, чтобы для костромских ювелирных изделий появлялись новые рынки сбыта, развивался экспорт. Ведь платить налоги они будут здесь.*

*Следовательно, надо создать необходимые условия. И здесь огромную роль играет наш губернатор — он настоящий драйвер процесса: мы постоянно выдвигаем на федеральном уровне конкретные предложения, направленные на развитие отрасли. И многие из них принимаются».*

На сегодня для отрасли наиболее актуальными являются три проблемы, которые стоят на пути устойчивого развития рынка. Это низкий экспорт российских украшений за рубеж, сложности с вводом федеральной государственной



информационной системы, а также острая необходимость в снижении административных барьеров.

По словам председателя Гильдии ювелиров **ФЛУНА ГУМЕРОВА**, общий объём рынка составляет порядка 100 млрд долларов в год. Сейчас наша страна занимает на нём весьма узкий сегмент — всего 100 миллионов.

Что же касается государственной информационной системы, у ювелиров накопилась масса вопросов относительно того, как именно она будет работать. Несмотря на это, старта её работы ждут с нетерпением: благодаря такому надзору удастся потеснить с рынка ювелиров-теневиков.

Вместе с тем, ювелиры констатируют: власти региона и лично губернатор **СЕРГЕЙ**

**СИТНИКОВ** сегодня очень много делают для того, чтобы сдвинуть ситуацию в пользу отрасли. Это и отстаивание интересов костромских ювелиров на федеральном уровне в целом, и обращения в Москву с конкретными предложениями. Так, именно стараниями администрации региона удалось добиться того, чтобы клеймение изделий из серебра стало добровольным.

«Власти региона всегда готовы помогать ювелирам», — подчеркнул Иван Богданов. А замгубернатора **ЮРИЙ МАКОВ** призвал отраслевиков усилить контакты с администрацией и чаще вносить конструктивные предложения, которые работали бы на пользу как самих предпринимателей, так на всю области в целом. Такие предложения обязательно будут браться в работу и реализовываться с максимальной возможной эффективностью.

# В «585\*Золотой» внедрили новую систему

ИТ-КОМПАНИЯ  
«КРОК» ВНЕДРИЛА  
АВТОМАТИЗИРОВАННУЮ  
СИСТЕМУ НА БАЗЕ МАШИННОГО  
ОБУЧЕНИЯ В КЛИЕНТСКИЙ  
СЕРВИС ФЕДЕРАЛЬНОЙ  
ЮВЕЛИРНОЙ СЕТИ  
«585\*ЗОЛОТОЙ».

Теперь более 85% запросов покупателей ювелирной сети «585\*Золотой» обрабатывается всего за 15 минут за счет роботизации служб поддержки. Благодаря технологии фильтрации информационного шума и внедрению баз знаний, способных с легкостью находить ответ на типовые вопросы пользователей, время реакции на запросы клиентов не превышает одной минуты, что особенно актуально в пиковые праздничные и выходные дни.

К омниканальной платформе было подключено более 20 групп в социальных сетях, три виджета, телеграм-бот и электронная почта – это позволило на основе работы операторов «обучить» базы знаний искусственного интеллекта, чтобы тот самостоятельно вел диалог с клиентом. В дни массовых рассылок, в соцсетях, ИИ закрывает до 90% запросов во всех цифровых каналах ювелирной сети.

Получая сообщения от пользователей через электронную почту, мессенджеры и соцсети, искусственный интеллект классифицирует вопросы на содержательные и бессодержательные. Например, если клиент прислал смайлик или оставил отметку об участии в маркетинговой активности, робот

даст соответствующую реакцию, сохранит диалог в истории, но не будет привлекать специалиста техподдержки. В случае отправки конкретного вопроса, платформа предоставляет ответ или вызывает определенный сценарий решения, например, проводит авторизацию пользователя и сообщает ему об оставшихся бонусных баллах или залоговых билетах. Робот может консультировать пользователей по стоимости товаров, программам лояльности, а также поддержит в формировании заказа на сайте.

*«Сегодня совокупное число наших подписчиков превышает 4,4 млн человек. Прогнозируем, что к концу 2021 г. достигнем отметки в 5 млн. Ежемесячно мы получаем более 30 тыс. содержательных запросов в текстовых каналах, и ни одного клиента мы не можем заставить ждать.»*

*Решение AutoFAQ помогает оперативно закрывать большую часть входящих запросов,*

*не увеличивая в разы штат сотрудников службы клиентского сервиса», - отметил Алексей Феликсов, генеральный директор федеральной франчайзинговой сети «585\*Золотой».*

В социальных сетях для разных аккаунтов сети «585\*Золотой» установлен определенный tone of voice. Например, в имиджевой страничке бренда бот напишет «Здравствуйте», а в аккаунте о детских украшениях «Привет». Если бот по каким-то причинам не может ответить на вопрос, то он переведет запрос на оператора. Специалист может предоставить ответ самостоятельно или выбрать готовую подсказку из базы знаний. Данное решение не только в разы сократило скорость ответа на вопросы пользователей, но и устранило проблему «потери сообщений» - теперь ни один запрос, поступивший в службу поддержки ювелирной сети, не останется без ответа.

# Сбербанк запустил рассрочку для Adamas

Сервис «Покупай со Сбером», позволяющий купить товар в рассрочку, появился уже во всех оффлайн-магазинах «Адамас». А до 1 августа рассрочка от Сбербанка станет доступна также и онлайн покупателям на сайте Adamas.ru.

Ювелирные изделия бренда Adamas теперь можно будет забрать без оплаты на кассе, оформив рассрочку от Сбербанка на 12 или 24 месяца прямо в магазине буквально за несколько минут без каких-либо переплат. Для оформления покупателю потребуется только дебетовая карта Сбербанка. Бумажные документы, как и визит в банк, не нужны.

«Нужно обратиться к консультанту с просьбой оформить покупку в рассрочку с помощью сервиса «Покупай со Сбером». После этого наш сотрудник отправит заявку на рассрочку через платежный терминал. Дождитесь СМС с

решением от банка, подтвердите согласие путем ввода пин-кода карты, получите чеки заберите товар. Все очень просто. Мы надеемся, что не менее 20% наших покупателей воспользуются данным продуктом, поскольку это удобно: можно прийти в магазин фактически без денег и приобрести понравившееся изделие без каких-либо переплат», - сказал коммерческий директор сети магазинов Adamas Дмитрий Досько.

«Рассмотрение заявки обычно занимает около 2-х минут. Мы понимаем, что сегодня нашим клиентам важны удобные цифровые решения, способные обеспечить потребности в банковских услугах в режиме онлайн, без посещения офиса банка и готовы предложить удобные решения практически для любых ситуаций», - отметил управляющий Западным отделением ПАО Сбербанк по Московской области Алексей Ушенин.

# Компания «Россювелирторг» презентовала свою франшизу

В ОМСКЕ ПРОШЛА ПЕРВАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА ФРАНЧАЙЗИНГА «FRANCH REGION». СВОЮ ФРАНШИЗУ ПРЕДСТАВИЛА НА НЕЙ КОМПАНИЯ «РОССЮВЕЛИРТОРГ».

Компания «Россювелирторг» под руководством Марины Хариби на омском рынке уже 21 год. Большой опыт работы и желание развиваться позволили руководству компании упаковать бизнес во франшизу и успешно ее тиражировать. Сегодня это динамично растущая ювелирная сеть, состоящая из пяти франчайзи, которая активно расширяет географию сотрудничества с российскими и зарубежными заводами-производителями драгоценных изделий.

В настоящее время в Омске работают 19 магазинов и один магазин в городе Калачинске, предлагающих широкий ассортимент ювелирных украшений.



Предлагается полное сопровождение запуска, написание годового маркетингового плана, надежная команда и наставничество. С помощью франчайзера, который контролирует все вложения, можно сэкономить приличные средства и быстрее получить ощутимый доход.

# 2020 стал рекордным для “Красцветмета”

КРАСЦВЕТМЕТ ОПУБЛИКОВАЛ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА. ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ВЫРУЧКА СОСТАВИЛА 64 МЛРД РУБЛЕЙ. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА - 12 МЛРД РУБЛЕЙ.

Красцветмет – один из мировых лидеров в производстве драгоценных металлов и изделий из них. Основной доход компании приносит аффинирование драгоценных металлов, на втором месте – производство технических изделий, далее идет ювелирный бизнес. Так, в 2020 году Красцветмет выпустил 114 тонн металлов платиновой группы, 204 тонны золота и 452 тонны серебра. В общеотраслевых показателях нашей страны эти объемы составили 94%, 60% и 47% соответственно.

«Красцветмет завершил этот противоречивый год с беспрецедентными финансовыми результатами. По сравнению с 2019 годом выручка компании выросла в 1,8 раза, чистая прибыль – в 10,8, EBITDA – в 4,3. Основной вклад в эти результаты внесли удачные коммерческие операции с драгоценными металлами на фоне благоприятной ценовой конъюнктуры.

Приятно отметить, что следствием этого стало рекордное перечисление налоговых платежей в консолидированный бюджет Красноярского края в сумме 2,4 млрд рублей. Мы понимаем, что так будет не всегда. Но новые отметки уже стали для нас стимулом достигать большего», – сказал руководитель Красцветмета Михаил Дягилев.

Ознакомиться с годовым отчетом на сайте Красцветмета.

# АЛРОСА представила проект Only Natural Diamonds



ПРОЕКТ ONLY NATURAL DIAMONDS РЕАЛИЗОВАН МЕЖДУНАРОДНЫМ СОВЕТОМ ПО НАТУРАЛЬНЫМ АЛМАЗАМ (NATURAL DIAMOND COUNCIL), КУДА АЛРОСА ВХОДИТ НАРЯДУ С DE BEERS GROUP, DOMINION DIAMONDS, LUCARA DIAMOND, PETRA DIAMONDS, RZM MUROWA, RIO TINTO.

В 2020 году международной посланницей Natural Diamond Council стала голливудская актриса Ана де Армас («Достать ножи», в октябре выйдет новый эпизод бондианы «Не время умирать» с ее участием). Де Армас снялась в первой коммерческой кампании For Moments Like No Other. Съёмки проходили в Португалии. На побережье в лучах закатного солнца актриса продемонстрировала украшения с натуральными бриллиантами.

Сегодня ювелирные изделия с бриллиантами перестали быть атрибутами исключительно статусных раутов и выходов в свет, а сопровождают женщину в любые моменты ее жизни. Не случайно новая коллекция ювелирного подразделения Alrosa Diamonds называется Moments.

*Ирина Морозовская, генеральный директор ювелирной группы АЛРОСА:*

*Рынок украшений на самом деле огромный. Ежегодно в мире люди покупают украшений на \$300-350 млрд, по смелым оценкам экспертов, это около 2-3 млрд изделий в год. Если говорить об украшениях с природными бриллиантами, то цены на наиболее популярные из них, помолвочные кольца, в среднем около \$2 тыс. В общем объеме украшений изделия с природными бриллиантами занимают скромные 3-4%.*

## ГОТОВИМСЯ К ВЫСТАВКЕ

Начните работу в «JUNWEX Индекс» прямо сейчас!

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ  
УЧАСТНИКА

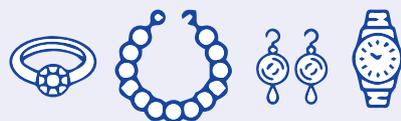
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ  
ПОСЕТИТЕЛЯ

Онлайн-регистрация  
на участие в выставке

Онлайн-регистрация  
на посещение выставки

I ЭТАП

Актуализация информации  
о продукции, которую вы планируете  
представить на выставке



**NEW!** Размещение фото и описания  
новинок с активной ссылкой  
на полный каталог продукции  
на сайте участника



Система  
осуществляет  
таргетинг  
клиентов  
и отправляет  
вам список  
потенциальных  
контрагентов

Выбор из предложенного  
списка тех ассортиментных позиций,  
которые вас интересуют на выставке.



**NEW!** Отбор актуальных предложений  
участников с возможностью перехода  
на сайт компании для оформления  
предварительного заказа

II ЭТАП

Ознакомление со списком  
предложенных клиентов  
и составление графика встреч

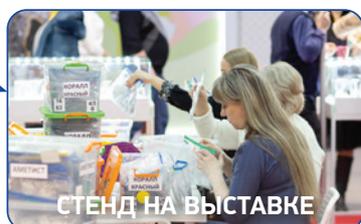


Система  
формирует  
и сохраняет  
в вашем ЛК  
график встреч на  
выставке с учетом  
ваших пожеланий

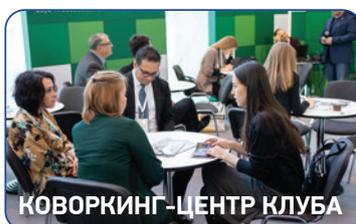
Ознакомление со списком  
предложенных поставщиков  
и составление графика встреч



III ЭТАП



СТЕНД НА ВЫСТАВКЕ



КОВОРКИНГ-ЦЕНТР КЛУБА



ОНЛАЙН-ОТБОРКИ

## 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

