



SALTO GIOIELLI

# Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

686 от 3 августа 2021

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

# По алфавиту или по сути?



Евразийская интеграция набирает обороты. В настоящее время делегация стран ЕАЭС находится в Беларуси для проведения обзорного визита в рамках реализации Соглашения в ювелирной сфере в рамках ЕАЭС.

Эксперты знакомятся с работой пробирных инспекций республики, смотрят, как в стране осуществляются пробирные работы, как выполняются требования к опробованию, анализу и клеймению.

В состав делегации, курируемой Евразийской экономической комиссией, вошли заместители руководителей, уполномоченных органов государств — членов ЕАЭС, ответственные за реализацию политики в сфере обращения драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них.

Напомним, что такой визит уже состоялся в Армению в период с 23 по 25 июня 2021 г. Следующей страной станут Казахстан и Кыргызстан.

Россия — на очереди в порядке

русского алфавита. Обзорные визиты должны быть проведены во все страны ЕАЭС в течение 6 месяцев с даты вступления Соглашения об особенностях совершения операций в сфере ДМДК в рамках ЕАЭС от 22 ноября 2019 г. Этот международный договор вступил в силу 24 мая 2021 г.

Такие обзорные визиты являются основным условием для дальнейшего обеспечения взаимного признания пробирных клейм в евразийской взаимной торговле. Предполагается, что все государства-участники должны получить положительные оценки, подтверждающие степень соответствия национальных систем пробирного надзора стран ЕАЭС евразийским требованиям.

Конечно, процесс взаимного признания несовместимых пока пробирных клейм, которые ставятся где-то государственными, а где-то частными структурами, вызывает у каждого мыслящего российского предпринимателя массу вопросов (особенно с учетом внедрения у нас ГИИС ДМДК).

НАДЕЕМСЯ, ЧТО ОБЗОРНЫЕ ВИЗИТЫ ПОМОГУТ ЭКСПЕРТАМ СФОРМИРОВАТЬ ГРАМОТНЫЕ ПОДХОДЫ К ЭТОМУ ПРОЦЕССУ И УБЕДИТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЮВЕЛИРОВ В РЕАЛЬНОСТИ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ ПРАВОВОГО ПОЛЯ...

График проведения первичных обзорных визитов, основанный на алфавитном порядке, — это может быть, и разумно, однако всякий знающий алфавит, понимает, что буква «Р» идет после «А», Б» и «К», а значит, очередь России как страны-председателя в ЕАЭС будет последней.

Являясь полностью самостоятельным и единственным крупным производителем ювелирных изделий среди членов евразийского сообщества, Россия станет председательствовать после Армении, Белоруссии, Казахстана и Киргизии.

Логично ли это, учитывая абсолютно несравнимые показатели объемов выпускаемой продукции, численности тружеников отрасли

и сырьевых ресурсов? Может, российские ювелиры — просто самые скромно-молчаливые и податливые? Не окажется ли Россия последней «у разбитого корыта» и с минимальными результатами развития отрасли?

Ведь за недолгое время Армения уже увеличила в сотни раз объемы реализации бриллиантов и, по мнению Владимира Збойкова, исполнительного директора отраслевого отделения по ДМДК ФМОС «Деловая Россия» эксперта рабочей группы проекта «регуляторной гильотины» в сфере ДМДК, вызывает большое сомнение тот факт, что они гранятся в этой стране. И, кстати, именно Армения настойчиво ставит вопрос о взаимном признании российских клейм, обеспеченных гарантиями государства, и армянских, которые ставят разнообразные частные фирмы.

За время председательствования Казахстана, по заявлению министра торговли республики Бахыта Султанова, страна добилась «принятия стратегии в нужном нам формате: исключили 246



мероприятий, противоречащих национальным интересам, и добились включения 106 мероприятий и инициатив нужного нам содержания».

**ТАКИМИ ТЕМПАМИ ПОЗИЦИИ РОССИИ МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ АБСОЛЮТНО НЕЗАЩИЩЕННЫМИ И УЯЗВИМЫМИ: ПОКА ДО НЕЕ ОЧЕРЕДЬ ДОЙДЕТ...**

Мы прекрасно понимаем политические цели и значение создания ЕАЭС, но задумывалось ли

государство о том, что вкладывает прорву средств в продвижение интересов не своей страны и насколько сильно поплатятся за это ювелиры?

Как-то напоминает внешнюю политику прежнего советского государства, результаты которой известны. Может, все же реально соизмерять политические и экономические цели, оптимально защищая граждан своей страны?

# Будьте бдительны!

Кому как, а вора, бандитам и преступникам всех мастей, специализирующимся на «ювелирке», смутные времена только «на руку».

Правоохранительные органы отмечают легкость, с которой совершаются в последние годы кражи драгоценностей там, где можно найти «слабые места» с точки зрения безопасности – аэропорты и вокзалы, кафе, рестораны и гостиницы, командировки менеджеров с товаром, торговые точки без соответствующей охраны...

Злоумышленники не дремлют: как правило, они четко знают маршруты передвижения своей жертвы, специфику работы компании, объем ценностей. Нападения хорошо подготовлены, не случайны и спланированы профессионально.

Видя растущую преступность, даже те, кто ранее пытался подторговывать в находящихся рядом с выставкой кафе и гостиницах, возвращаются на цивилизованную площадку.

У Оргкомитета есть подозрение о сращивании ранее проявившихся колумбийской и гонконгской мафий с родными ворами. Свои, но легче не станет. Успешный опыт, современные технологии и многолетний опыт партнерства медиа-холдинга JUNWEX со специализированными охранными структурами позволяют обеспечить участникам Программы «Ювелирная Россия» надежную безопасность на выставке.

Сегодня главное внимание мы сосредотачиваем на том, чтобы экспоненты не расслаблялись до и после мероприятия – вне выставочной площадки.

Ведь известен, например, случай, произошедший по окончании петербургской выставки в гостинице «Прибалтийская». При выходе из отеля преступники отвлекли руководителя компании и охранника, схватили чемодан с ценностями и бросились к автомобилю. Заметивший это охранник кинулся в погоню, практически в последний момент ему удалось уцепиться за чемодан.

Машина преступников начала движение, протащив за собой охранника, цепко держащего важный груз. Потерпевшим помогли традиционные для Васильевского острова «пробки»: злоумышленники поняли, что не смогут таким образом скрыться, и вынуждены были бросить ценности.

Именно после выставки происходили также и другие известные ограбления участников - в «Сапсане», аэропорту «Шереметьево».

Показательным примером того, что организованное мероприятие обеспечивает более высокую степень безопасности, может

послужить и выставка в Тюмени, где злоумышленник оказался в ночное время на территории пикинга. Угрожая охранному персоналу гражданским оружием, он вынес изрядное количество ценностей. Преступник был пойман силовыми структурами, товар возвращен владельцам.

И даже если на выставке случаются инциденты, завершаются они наказанием грабителей, как это произошло в 2017 г. Тогда в Петербурге суд вынес решение в отношении гражданки Китая, укравшей в 2015 г. бриллиант стоимостью не менее 6 млн руб. Лимэй свою вину в совершении правонарушения на все 100% признала и возместила причиненный вред в объеме стоимости камня.

Вынесенный преступнице приговор - три года колонии. Правда, для того, чтобы справедливость восторжествовала и воровка была наказана, пришлось взаимодействовать не только с государственными правоохранителями, но и с неофициальными структурами.

Все же ограбления, сопряженные с угрозой или применением насилия, в современных реалиях можно предотвратить. Это связано с распространением технических средств защиты - таких как видеонаблюдение, металлообнаружители, сигнальные системы.

На выставках JUNWEX, помимо эффективного внедрения перечисленных инструментов, участникам обеспечиваются три уровня защиты и контроля: силами ФГУП «Главный центр специальной связи», охранными структурами ВДНХ и специализированными кинологическими службами. Результативность противодействия хищениям зависит от правильно выбранной комбинированной системы охраны.

Анализируя статистику правоохранительных органов Санкт-Петербурга за последние годы, мы видим, что в среднем раскрываемость ограблений ювелирных магазинов колеблется в диапазоне 17 - 27 %.

Прошлый всплеск налетов пришелся на момент, когда массово закрылись

залы игровых автоматов. Социально-экономические процессы, происходящие в современном обществе, которое лихорадит пандемия, позволяют предполагать очередное «проявление» криминальных элементов.

Тому, что преступные группы вновь обратили внимание на ювелирный сегмент рынка, способствуют несколько факторов. Первый - золото легко сбыть, а его цена активно растет. Вторая причина - грабить магазин легче, чем инкассаторов или банк. Третью причину всплеска эксперты видят в СМИ: «Самый благодарный зритель криминальных программ - бандиты».

Как выглядит типичное ограбление? Объектами для нападения чаще всего становятся отдельно стоящие магазины или торговые точки на первых этажах жилых зданий в спальных районах. Грабят, в основном, утром - с 9 до 11 часов или перед закрытием.

Самый распространенный вариант - вор-одиночка: посмотрел, примерил, отвлек внимание, побежал на выход. Если речь идет о налете, то, как



правило, в нем участвуют два – три человека. Обычно надевают маски (лыжные, вязанные с прорезями, медицинские, из фильма «Крик» и даже маски поросят) либо кепки с темными очками. Драгоценности складывают в хозяйственные сумки. С молотками приходят дилетанты. Опытные знают, как открываются ящики.

Наведя оружие на присутствующих или несколько раз выстрелив в потолок, грабители требуют поднять руки – чтобы продавцы не нажали на кнопку сигнализации, а охранник не заблокировал дверь.

Как правило, на улице грабителей ждет машина. Чаще всего ее потом находят брошенной.

Однако бывают и нетипичные случаи – например, с использованием велосипедов или с проникновением через потолок.

В любом случае, нельзя расслабляться и забывать уроки прошлого. Будьте бдительны!

В следующем номере читайте о мерах безопасности, которые действуют на территории выставочной площадки «JUNWEX Москва 2021».

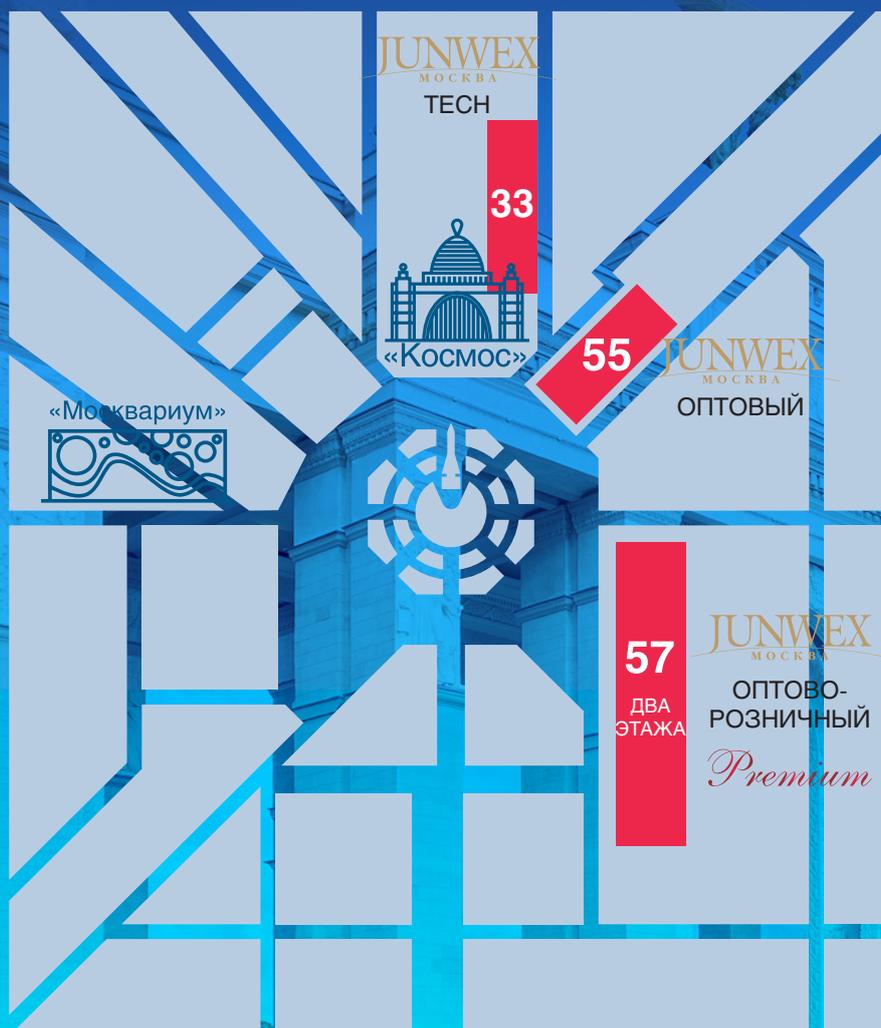
XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

# JUNWEX

## МОСКВА

**27–31 октября 2021**

**Три павильона — 33, 55 и 57**



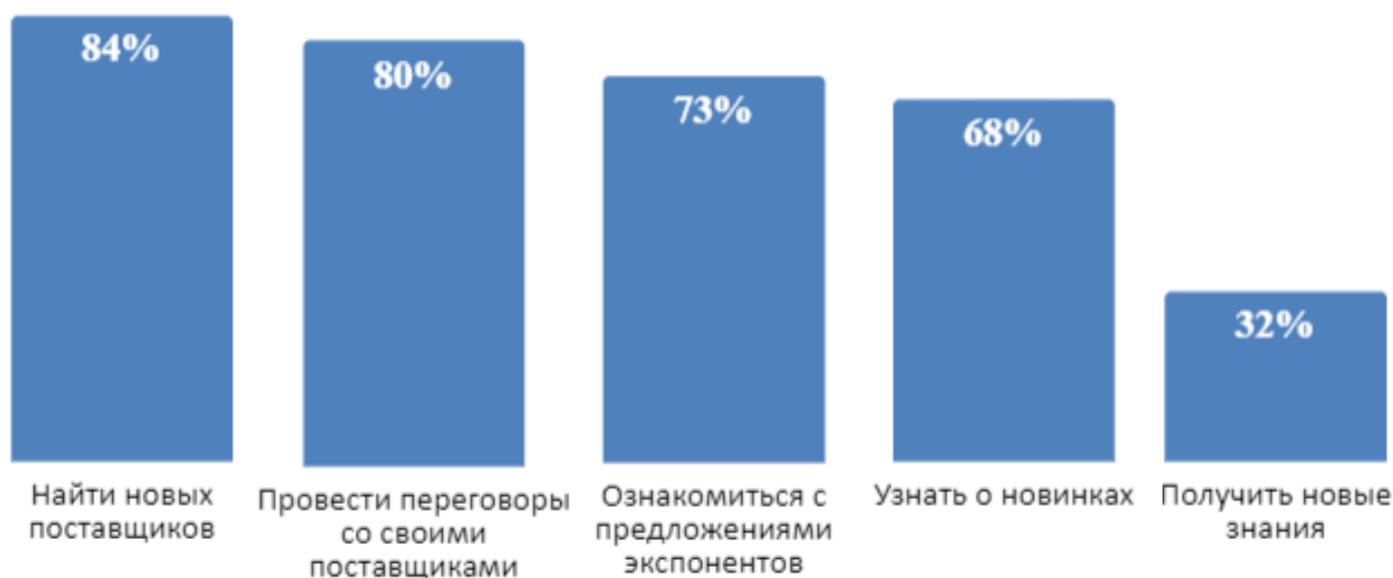
**ЛУЧШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ  
ПО ТЕМАТИКЕ «ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ОТРАСЛЬ»**  
по данным Общероссийского рейтинга выставок составленного  
Российским союзом выставок и ярмарок (РСВЯ) при поддержке  
Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ)

# WANTED!

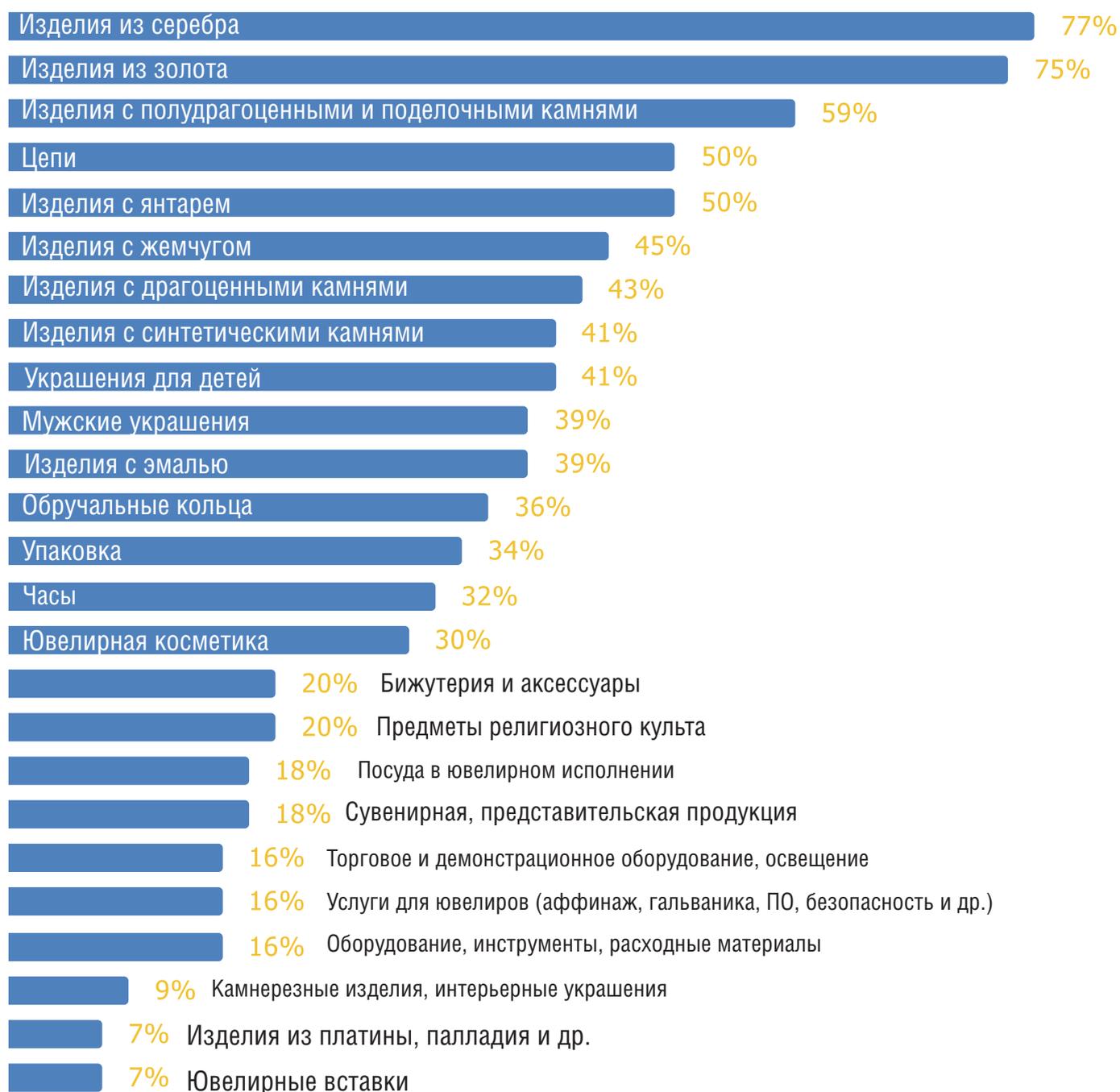
## Новые партнеры для поставок

Команда проекта JUNWEX Index поделилась с нами свежими статистическими данными по осенней выставке.

Мы заинтересовались, с какой целью оптовики едут на выставку и какой ассортимент ожидают там найти. Посмотрим?



# Какие разделы выставки наиболее интересны?





# Готовы зарядиться энергией JUNWEX?

Спросили об ожиданиях оптовиков

*Жанна Любавская, "Северная Орхидея"*

В первую очередь, мы едем выбрать и закупить конкурентноспособный и продаваемый у нас товар, отсмотреть новые перспективные коллекции, увидеть тенденции развития ювелирного дизайна, посмотреть, как сейчас развиваются ювелирные компании.

Не менее важно и пообщаться вживую с партнерами для укрепления отношений и продолжения сотрудничества.

И конечно, как всегда зарядиться энергией выставки, увидеть всю красоту ювелирных украшений и полюбоваться осенней Москвой! А возможно, и узнать что-то новое и полезное.

### *Жукова Варвара Ильинична, “Интех”*

Мы едем и для общего ознакомления, и для личных встреч с клиентами. Выставка всегда дает возможность лично познакомиться с потенциальными партнерами и клиентами. А еще в планах найти новых поставщиков.

### *Марина Сиротина, ООО “Магия”*

Главное на выставке - сделать заказы и провести отборки самых интересных ассортиментных позиций. Сезон меняется, обновляются коллекции, поэтому мы уже в предвкушении!

Конечно, нельзя обойти стороной изменяющие условия работы, поэтому в планах - получить конкретные знания в сфере изменившегося законодательства и практической деятельности в сфере ДМДК.

### *Надежда Ткаченко, “Золотой ажур”*

Мы зарегистрировались на выставку ещё в начале июня. Надеемся, что удастся получить информацию, касающуюся ГИИС ДМДК, из официальных источников. Конечно, обсудим вопросы и с коллегами, возможно пройдем повышение квалификации. И конечно, для нас это важна возможность закупить новинки и встретиться со всеми нашими поставщиками, а может быть и найти новых партнёров!

# Курс на консолидацию

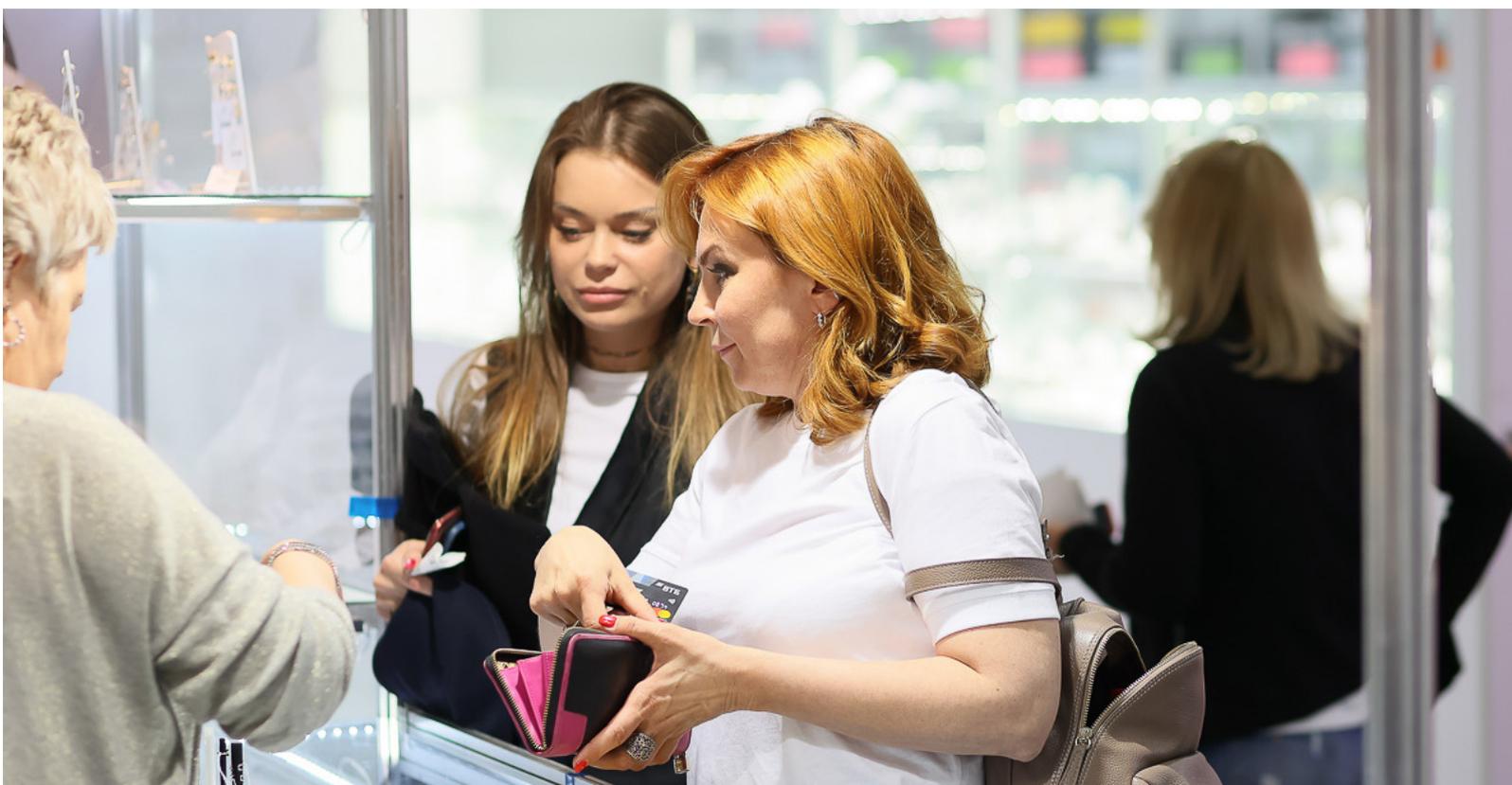
Торгово-промышленная секция Клуба  
продолжает формироваться



*Валерий Иванович Бурда:*

У Конфуция есть выражение “Не знаешь как сделать, посмотри у соседа”. Конечно, сосед-конкурент мало чем поделится, но если вместо него выбрать коллегу из другого региона, который не является конкурентом и поучиться у него, это будет очень полезно!

Такая консолидация партнеров торговли поможет нам выжить в это трудное время.





### *Светлана Кропачева «Золотой Запас»:*

Мы с большим интересом приняли приглашение участвовать в работе секции Клуба. Для нашей компании это почетная роль - быть представителем Секции Клуба в регионе. Мы на рынке уже более 20 лет, оптом занимаемся с 2011 года.

Вкусы и требования своих клиентов мы знаем, и нам доверяют. Тем не менее, мы провели предварительный опрос, что будет наиболее востребовано при данной консолидированной программе закупок.

Безоговорочно, есть позиции переходящие из года в год, это как «Булка с маслом» будет востребовано всегда: цепи, кресты, обручальные кольца. А люди, имеющие базовые ювелирные украшения, всегда рады разнообразить свой ювелирный гардероб: к цепочке купить кулочик, к нему колечко и сережки. Сейчас уже редко когда встретишь на ком-то «бабушкины» украшения, это уже антимода... Поэтому покупатели сдают старые изделия и приобретают новые, современные с интересным дизайном. Часы всегда будут в моде, это статус!

Чем хорошо работать с нами? Мы более гибки и лояльны к своим клиентам, всегда предлагаем интересные цены и условия. Ведь закупка на производстве - это целый процесс... Из отдела в отдел и это огромные временные затраты. А у нас - чай, кофе, приятные разговоры, мы продемонстрируем сравнительные характеристики, обратим внимание на технологии, которые особенно сейчас актуальны, ведь в легковесных изделиях разница в 2 грамма по ценам розницы - это существенное изменение в цене на 10-12 тысяч!

Поэтому резюмируя, хочу сказать, что мы готовы! Ждем ближайшую встречу секции с производителями, чтобы перейти от слов к делу.



### Марина Слотина:

Это отличная идея, и я уже обсудила её с несколькими своими поставщиками. Один из них сказал, что подобная мысль его посещала ещё лет 10 назад, но не было инструмента для решения таких задач. Поэтому хорошо, что у нас есть Клуб “Российская Ювелирная Торговля”!

В настоящий момент это уникальный шанс для того, чтобы нам выжить и занять свою эксклюзивную нишу.

Я уверена, что региональные магазины должны отличаться необычным товаром. Предлагать украшения с тонкой работой, техникой, в которых присутствуют некий смысл и элементы искусства.

Пусть даже такие украшения будут в другой ценовой категории (что далеко не факт, учитывая наценку конкуренто-федералов), они все равно будут востребованы. Сейчас покупатели изменились, они видят разницу и все понимают.

Мы скоро столкнемся не с дефицитом товара, а с дефицитом человеческой души. Поэтому и украшения у нас, в противовес крупным сетям, должны обладать такой душой. А это совсем другая работа!

Идею секции Клуба нужно развивать однозначно! Я считаю, это единственный выход для тех, кто желает выжить в регионах. Все представители производственных компаний, с кем я говорила, однозначно поддерживают эту инициативу. Теперь нам нужна организация, смелость, дисциплина, ответственность, обучение и новый взгляд на украшения! Целый комплекс работ, но мы готовы!

## 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

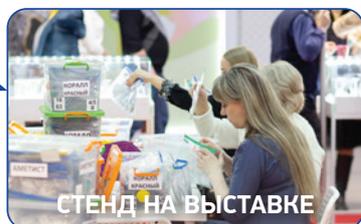


Система  
формирует  
и сохраняет  
в вашем ЛК  
график встреч на  
выставке с учетом  
ваших пожеланий

Ознакомление со списком  
предложенных поставщиков  
и составление графика встреч



III ЭТАП



СТЕНД НА ВЫСТАВКЕ



КОВОРКИНГ-ЦЕНТР КЛУБА



ОНЛАЙН-ОТБОРКИ

# Сбер одобрил кредит компании SOKOLOV на 3млрд руб

Ювелирный бренд SOKOLOV вдвое увеличил свою розничную сеть при участии Сбера - в начале года банк открыл компании кредитную линию на сумму 3 млрд рублей.

Финансирование Сбера помогло компании SOKOLOV за 5 месяцев удвоить розничную сеть, нарастив количество флагманских монобрендовых магазинов до 160. За этот год SOKOLOV увеличил свои торговые площади до 12 тыс. кв. м и теперь представлен в 66 городах страны.

Ювелирный бренд SOKOLOV - давний партнёр Сбера, с которым мы сотрудничаем по многим направлениям:

предоставляем классическое банковское кредитование, предлагаем услуги эквайринга, обслуживаем зарплатный проект, компания является участником нашей бонусной программы СберСпасибо.

Мы рады, что благодаря финансированию Сбера бренду удалось добиться таких впечатляющих результатов по расширению сети магазинов". - рассказал Владимир Ситнов, старший вице-президент Сбербанка.

# Открываем границы!

## Готовим делегации в Италию и Дубаи

Palakiss Summer,  
Виченца, 10 - 14 сентября

Присоединившись к делегации Клуба, вы избавитесь от необходимости пребывания на 10 дневном карантине. И при этом посетите долгожданное мировое событие, по которым многие уже успели заскучать!

JGTD  
Дубаи, 20 - 22 февраля

Пока осенняя выставка в Гонконге остается открытой только для местных посетителей, компании INFORNA и JUNWEX нашли выход на международный уровень!

В прошедших переговорах была достигнута договоренность об организации международного мероприятия в Дубае (JGTD), которое пройдет с 20 по 22 февраля 2022 года.

Сейчас секретариат Клуба готовит все необходимые для въезда в Италию сопровождающие документы для получения деловой визы (обязательно) и консульской ноты. Мы делаем все возможное, чтобы получить весь пакет документации, привлекая итальянских коллег.

Мы надеемся, что ограничения на поездки будут частично сняты после повышения уровня вакцинации. Поэтому дубайское мероприятие может стать одним из первых глобальных торговых событий в 2022 году.

Выставка ожидает участие Ближнего Востока, Восточной Европы, Восточной Африки, Западной Индии, стран Персидского залива, а также других регионов.

**ИНФО:**

(812) 320-93-11 [info@jewellerclub.ru](mailto:info@jewellerclub.ru)

# JUNWEX

МОСКВА

27–31 ОКТЯБРЯ 2021  
ВДНХ, ПАВИЛЬОНЫ 33, 55, 57

## ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СОВМЕСТНОЙ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ НА ВДНХ

**Разместим ваши изделия в качестве имиджа  
выставки на рекламных носителях ВДНХ**

Большой баннер 6х3  
на главном входе ВДНХ



Навигационные щиты 1,5х3  
на центральной аллее ВДНХ (10 шт)



Видеоэкраны на 57 павильоне



**Стоимость 200 000 руб.**

(с учетом НДС)



(812) 320-80-99, JUNWEX@JUNWEX.COM

\*Все цены указаны с НДС

# ГИИС ДМДК

## Недельный обзор

### С 1 СЕНТЯБРЯ МЕНЯЕТСЯ ПОРЯДОК ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ

21 июля 2021 года Министерством Финансов Российской Федерации предложен проект ведомственного Приказа «О признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации по вопросам специального учета юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями» (далее – проект Приказа).

Согласно проекту Приказа, для постановки на специальный учёт юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями, больше

не будут представлять в бумажном виде карту специального учета и заявление о постановке на специальный учет в Федеральную пробирную палату.

С 1 сентября 2021 года Реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями, будет вестись Федеральной пробирной палатой в государственной интегрированной информационной системе в сфере контроля за оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них на всех этапах этого оборота (далее - ГИИС ДМДК). Постановка на специальный учет также будет осуществляться через ГИИС ДМДК путем регистрации в Личном кабинете и отправке соответствующего электронного заявления в уполномоченный орган.



## ЛОМБАРДЫ НАЧНУТ МАРКИРОВКУ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ

Организации, занимающиеся обработкой и продажей драгоценных камней и металлов, будут вносить результаты оборота в единую информационную систему (ГИИС). Такое положение постановления Правительства от 26 февраля 2021 года вступило в силу 1 августа.

В процесс маркировки будут включены юридические лица и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством и продажей ювелирных изделий. Данные о поступлении драгоценного материала и отгрузке

сделанных из него продуктов смогут добровольно внести в ГИИС.

Кроме того, новшества коснутся и предприятий, которые очищают драгоценные металлы от примесей. В единую информационную систему будут поступать все сведения об обороте сырья, уже аффинированных драгоценных металлов, созданных из них продуктов и полупродуктов, а также отходов производства, содержащих благородные камни и металлы в любом объёме.

Невостребованные товары, которые находятся в комиссионных магазинах или ломбардах, также подвергнут маркировке. Сначала на драгоценности нанесут двухмерный штриховой код, а затем присвоят уникальный идентификационный номер и внесут в ГИИС.

# Новый формат фискальных данных с 6 августа

ДЛЯ ЧЕГО ПОНАДОБИЛСЯ  
НОВЫЙ ФОРМАТ И КАК ЭТО  
ЗАТРОНЕТ ТЕКУЩУЮ РАБОТУ  
УЧАСТНИКОВ ЮВЕЛИРНОГО  
РЫНКА, РАССКАЗЫВАЮТ  
СПЕЦИАЛИСТЫ «ЮВЕЛИРСОФТ»

Введение формата фискальных данных версии 1.2 понадобилось для интеграции розничных продаж с оператором системы маркировки «Честный знак». Если вы торгуете молочной продукцией, лекарствами, табачными изделиями, обувью, парфюмерией, шинами, фототехникой, одеждой то при формировании чека необходимо применять ФФД 1.2

Внимание!!! Оператор системы маркировки «Честный знак» не работает с ювелирными изделиями.

За оборот драгоценных металлов отвечает система ГИИС ДМДК. Таким образом, розничные торговые точки, торгующие ювелирными изделиями, не обязаны применять ФФД 1.2. Более того, до окончания срока действия работающего ФН требование о переходе на новый формат не распространяется.

**КАК ВВОД НОВОГО ФОРМАТА  
ЗАТРАГИВАЕТ ТОРГОВЛЮ  
ЮВЕЛИРНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ?**

С 6 августа 2021 года можно будет регистрировать только кассы с ФН (фискальным накопителем), которые поддерживают новый формат ФФД 1.2. Если у вас после 6 августа истек срок действия фискального накопителя, то при

замене ФН в каждой кассе будет установлен только ФН-М – единый фискальный накопитель с который поддерживает форматы фискальных данных версии 1.05, 1.1, 1.2.

После 6 августа, при замене фискального регистратора для компаний, которые не осуществляют продажу товаров, маркируемых в системе «Честный знак» (ювелирные изделия не работают с системой Честный знак), ничего не меняется. Новый накопитель будет совместим с используемыми в настоящее время форматами. Никаких дополнительных манипуляций проводить не надо.

Внимание!!! При покупке новой кассовой техники после 06.08.2021 уточняйте, какая версия ФФД установлена по умолчанию (за версию ФФД отвечает программного обеспечение кассового аппарата). На момент написания этого материала (29.07.2021) новые кассы компании Атол поставляются с прошивкой под ФФД 1.05, что обеспечивает корректную работу со всеми программными продуктами ЮвелирСофт.

Если новая касса по умолчанию настроена на ФФД 1.2, то необходимо будет заменить ПО кассового аппарата. Весь рекомендуемый нами модельный ряд кассовой техники Атол позволяет это сделать.

На что еще обращаем внимание – это версия платформы на которой работает кассовая техника Атол. Все новые кассы поставляются с платформой 5.0, для чего может понадобиться обновление драйвера печати до 10 версии. Подробнее об этом в нашей статье.

Подводим итог:

1. Для работающей кассовой техники менять ничего не нужно.
2. Новые фискальные накопители, приобретенные после 06.08.2021 года, будут поддерживать все действующие версии форматов.
3. При покупке новой техники, уточняйте ФФД на который касса настроена по умолчанию – может придется менять версию ПО кассового аппарата.

// ЮвелирСофт

# Глава Пробирной палаты: “Мы настроены отходить от именовников”



28 ИЮЛЯ 2021 ГОДА  
ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРОБИРНАЯ  
ПАЛАТА ПРОВЕЛА ТРЕТЬЮ  
КОНФЕРЕНЦИЮ, ПОСВЯЩЕННУЮ  
ВОПРОСАМ ПОСТАНОВКИ НА  
СПЕЦИАЛЬНЫЙ УЧЁТ В РАМКАХ  
ГИИС ДМДК.

Как и в случае с предыдущими конференциями, число участников, подключившихся к мероприятию, было ограничено тремястами. Руководитель Федеральной пробирной палаты Юрий Зубарев пообещал подумать над возможностью расширения этого числа, учитывая возрастающий интерес к данному мероприятию. Также руководитель ФПП отдельно

отметил важную роль компаний-первопроходцев, которые помогли в тестировании системы ГИИС ДМДК и оказали существенную помощь в проведении работы над ошибками.

К моменту проведения третьей видео-конференции, посвящённой внедрению системы ГИИС ДМДК, количество вопросов от участников рынка не убавилось. Перед тем, как перейти к ответам, Юрий Зубарев повторил базовую информацию.

Эту информацию руководитель Федеральной пробирной палаты озвучивает во время каждой конференции. Она рассчитана на тех, кто не участвовал в предыдущих подобных обсуждениях.

- С 1 сентября ФПП утратит полномочия по ведению какого-либо реестра, кроме реестра ГИСС ДМДК.
- На сайте ФПП уже работает поисковик, позволяющий определить состоит ли на специальном учёте искомая компания или ИП.
- Общение регулятора и участника рынка будет осуществляться через личный кабинет.
- ФПП подготовила рекомендации, которые отражают модель поведения добросовестного участника рынка ДМДК.

Особенный акцент был сделан на первом пункте. Его можно считать очередным призывом к представителям бизнеса не затягивать с регистрацией.

Среди вопросов, которые повторялись чаще других, можно выделить следующие:

- Почему происходят сбои в процессе регистрации?
- Почему возникают проблемы с принятием системой электронных подписей?
- Почему не всегда получается внести данные о сроках аренды?
- Как добавить территориально обособленное подразделение?

- Почему возникают сложности при коммуникации с технической поддержкой?
- Как часто можно запрашивать УИН?
- Планируется ли в будущем отказаться от именных?

Часть вопросов была принята в работу, ответы на них будут даны после проработки ФПП. На некоторые ответы были даны частично или полностью уже в ходе конференции.

Так, чтобы зарегистрироваться в ГИИС ДМДК, нужно получить электронную подпись. Вот только речь не о той подписи, которой участники рынка пользовались до сих пор, а о новой. Данное неудобство связано с тем, что порядок выдачи электронных подписей меняется.

Например, сегодня существует такая проблема: подпись ФНС не адаптирована для системы ГИИС ДМДК. В этой связи лучше получить подпись в коммерческом удостоверяющем центре. Такие центры делятся на два типа: те, что аккредитованы по новым правилам (в соответствии с 63 ФЗ) и те, что

не прошли такую регистрацию. В случае с первыми подпись будет действовать 15 месяцев, со вторыми – нет.

Среди вопросов, по которым ФПП взяло паузу для консультаций с юристами, был вопрос о том, как вносить в систему договоры с арендой на неопределённый срок. По словам нескольких участников конференции, сейчас это невозможно, поскольку при регистрации нужно указать конкретную дату.

Несколько обращений касалось работы технической поддержки. В частности, говорилось о том, что нет оповещений о сроках устранения проблемы, не всегда присваивается номер обращения. Специалист техподдержки, также принимавший участие в разговоре, собрал контактные данные по каждому подобному случаю и пообещал разобраться.

В целом, говоря о сложностях с обращениями в техническую поддержку, можно сделать оговорку: в настоящее время нагрузка на её специалистов колоссальная. Этого следовало ожидать, если принимать во



внимание сжатые сроки внедрения ГИИС ДМДК и отсутствие какого-либо опыта внедрения подобных систем не только в России, но и в мире.

Сразу несколько участников конференции указали на проблему при регистрации территориально-обособленного подразделения. В ответ было сказано, что при таких ситуациях в Налоговой инспекции придётся зарегистрировать все отдельные подразделения.

Ещё одним резонансным вопросом, прозвучавшим на конференции, был вопрос о том, что является нарушением: наличие товара в магазине или факт его продажи, при условии, что поставщик по каким-то причинам не стал на

специальный учёт до 1 сентября? Ответ Юрия Зубарева был лаконичен: «Всё это».

В свете того, что с 1 марта движение ювелирных изделий должно осуществляться с УИНами, был задан вопрос о том, как часто можно запрашивать УИН, как долго его ожидать? Руководитель Федеральной пробирной палаты ответил, что система будет автоматически генерировать УИН в режиме реального времени.

На вопрос: «Планируется ли в будущем отказаться от именников, если вся информация об изделии будет зашифрована в его уникальном номере?» – Юрий Зубарев ответил: «Мы настроены отходить от именников».

## 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

