



БРОННИЦКИЙ ЮВЕЛИР

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

687 от 10 августа 2021

- www.junwex.com

Конкурс начинающих дизайнеров на JUNWEX

Продолжаем прием заявок

Оргкомитет JUNWEX продолжает прием заявок на участие в Международном конкурсе начинающих дизайнеров 2021, который пройдет в рамках выставки JUNWEX Москва.

Партнерами конкурса выступают 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!

Пандемия и её последствия внесли свои коррективы не только в плане смены видов деятельности, когда наконец у многих появилось время воплотить свои давние мечты. Это время послужило толчком к абсолютно новому течению в ювелирном искусстве... Каком? Об этом вы узнаете на выставке!

КОНКУРС ПРОЙДЕТ ПО НОМИНАЦИЯМ:

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

Ждем ваши заявки в Клубе: info@jewellerclub.ru

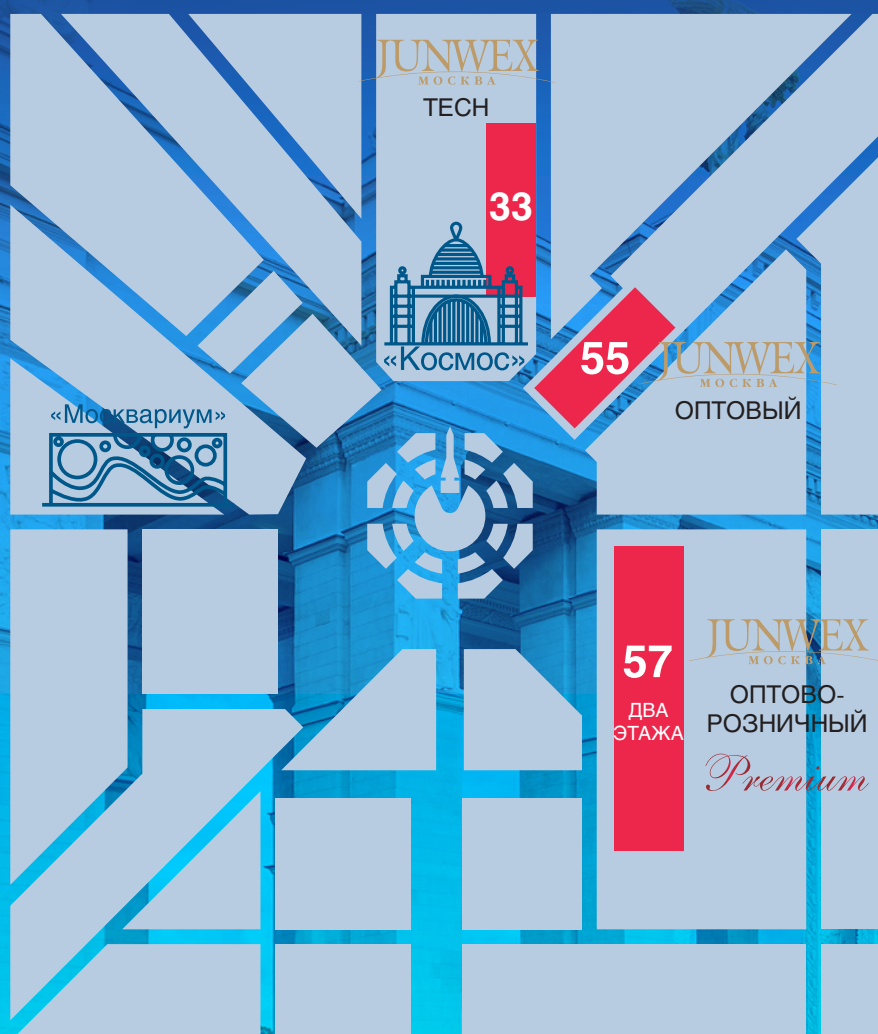
XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

JUNWEX

МОСКВА

27–31 октября 2021

Три павильона — 33, 55 и 57

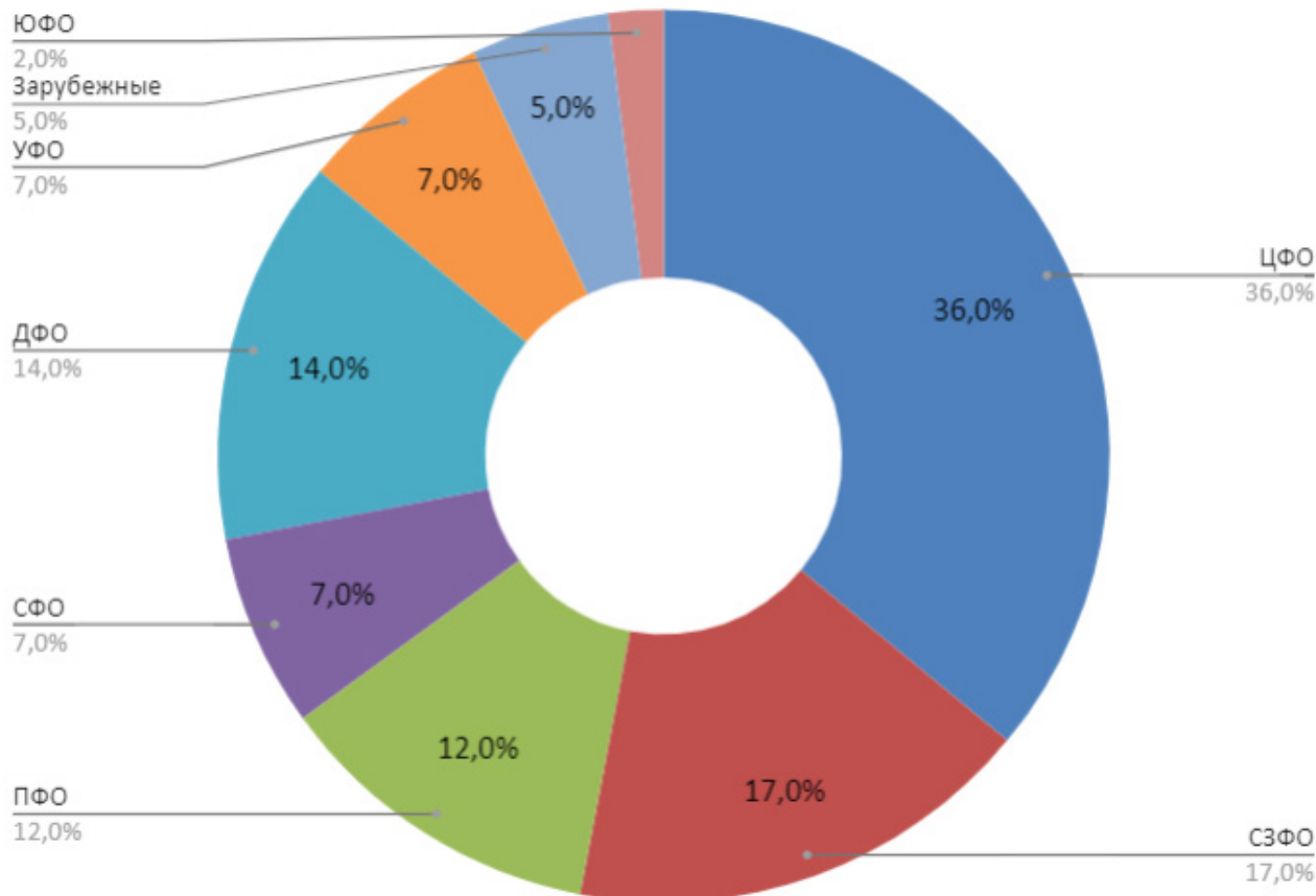


**ЛУЧШАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ
ПО ТЕМАТИКЕ «ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ОТРАСЛЬ»**
по данным Общероссийского рейтинга выставок составленного
Российским союзом выставок и ярмарок (РСВЯ) при поддержке
Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ)

География JUNWEX

Данные предоставлены проектом JUNWEX Index, в котором Оргкомитет может в реальном времени отслеживать статистику посетителей. В прошлом номере мы делились информацией о том,

с какой целью оптовики едут на выставку и какой ассортимент ожидают там найти. А сегодня предлагаем познакомиться с обширной географией зарегистрированных посетителей.



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

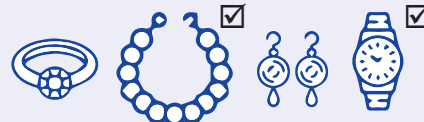


NEW! Размещение фото и описания
новинок с активной ссылкой
на полный каталог продукции
на сайте участника



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

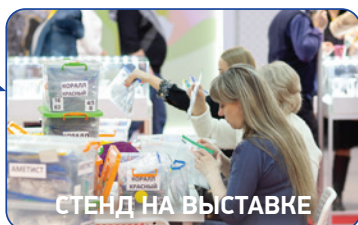


Система
формирует
и сохраняет
в вашем ЛК
график встреч на
выставке с учетом
ваших пожеланий

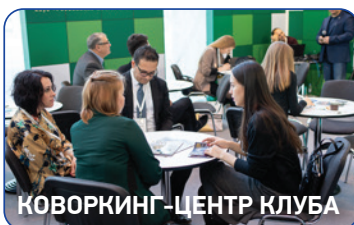
Ознакомление со списком
предложенных поставщиков
и составление графика встреч



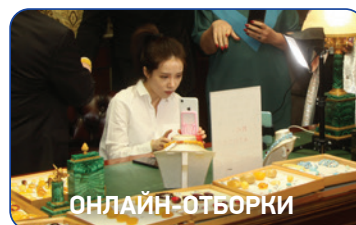
III ЭТАП



СТЕНД НА ВЫСТАВКЕ



КОВОРКИНГ-ЦЕНТР КЛУБА



ОНЛАЙН-ОТБОРКИ



Летим в Стамбул!

КЛУБ «РОССИЙСКАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»
ФОРМИРУЮТ ДЕЛЕГАЦИЮ НА
ISTANBUL JEWELRY SHOW
7- 9 ОКТЯБРЯ 2021.

Для участия необходимо:

- Заполнить форму (доступна в Клубе)
- Приложить копию паспорта, авиабилет и визитную карточку

Для участников «Клуба
Российская Ювелирная Торговля»
предоставляется **2** **ночи**
бесплатного проживания!*

От 1 компании заявки принимаются
на 2 человека, при условии
размещения в 1 комнате отеля.

Стамбульская ювелирная выставка
будет организована в соответствии
со стандартами безопасности и
здоровья.

Просим заранее позаботиться о
вакцинации!

**Ночь 7 октября и ночь 8 октября
в WOW Airport Hotel (4 звезды) -
недалеко от места проведения
выставки.*

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

”Золотой сезон” в Сочи

ПРИГЛАШАЕМ ВАС НА
МЕЖДУНАРОДНУЮ ВЫСТАВКУ
ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ И FASH-
ION-ИНДУСТРИИ «ЗОЛОТОЙ
СЕЗОН - 2021»

26-29 августа

выставочный центр «Жемчужина»,
город Сочи

Выставка «Золотой сезон» является продолжением выставки «ИнтерЮвелир», которая за 14 лет своей работы заслужила репутацию надёжного партнёра в профессиональной среде ювелиров и преданность рядовых покупателей.

Свою продукцию на выставку привезут более 60 компаний из всех регионов России. Они представят большой выбор ювелирных изделий из золота, серебра, с драгоценными и полудрагоценными камнями, жемчугом и янтарём; бижутерии; антиквариата; столовых приборов и посуды, высокохудожественных

предметов интерьера, аксессуаров и др.

Акция для оптовых покупателей: при совершении оптовой закупки на выставке, у вас есть возможность получить билеты на ледовое шоу или катание на катере

Выставка проходит при содействии: Администрации города Сочи, Союза «Торгово-промышленная палата Краснодарского края», Союза «Торгово-промышленная палата г. Сочи».

Зарегистрироваться и получить бесплатный электронный билет на посещение выставки: www.soud.ru

По вопросам участия:

Елена, тел.: +7 (862) 262-31-79,

E-mail: lana@soud.ru

По вопросам размещения:

Алевтина 8(862) 262-26-21,
(988) 237-16-12, soudplus@soud.ru

Сайт: SOUD.RU

Эконом сокращается, премиум растёт

По итогам января—июня этого года продажи ювелирных изделий в России достигли 129 млрд руб., что на 27% превышает аналогичный показатель докризисного 2019 года. Такие данные “Коммерсанту” предоставили в компании Sokolov — крупном производителе и продавце украшений.

По словам управляющего партнера компании, динамика в первую очередь связана с увеличением средних цен на 30% относительно двухлетней давности на фоне рекордных биржевых котировок на золото, а число покупок сокращается.

В Гильдии ювелиров России говорят, что в деньгах продажи ювелирных изделий в целом остаются на уровне 2020 года, когда оборот достигал 240 млрд руб. за весь период. Но спрос распределяется неравномерно: продажи массовой продукции эконом-сегмента год к

году сокращаются на 15%, а спрос на премиальные изделия растёт в 2–2,5 раза.

Как отмечают в Гильдии, из-за сохраняющихся ограничений на путешествия у состоятельных россиян остаются свободные средства, которые они в том числе тратят на драгоценности.

Исполнительный директор «Бронницкого ювелира» Ксения Доценко говорит, что выручка компании растёт за счёт увеличения ценника из-за удорожания сырья, работы и пр.

По её словам, сопоставимые продажи (LfL) за первые шесть месяцев 2021 года выросли на 5%, хотя трафик остаётся ниже на 10%.

«Люди покупают меньше, но более дорогие украшения», — указывает она. Коммерческий директор

Московского ювелирного завода Анастасия Саранцева говорит, что продажи в деньгах за январь—июнь выросли на 40% относительно уровня двухлетней давности, что связано не только с увеличением цен, но и с работой над ассортиментом, реновацией магазинов и развитием онлайн-продаж.

Гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров отмечает, что переоценка товарных запасов помогла ювелирной отрасли пережить кризис, связанный с пандемией COVID-19 и введенными ограничениями, а сегодня поддерживающим фактором выступает смена потребительского поведения.

По словам эксперта, если в 2020 году россияне старались увеличить накопления, то в этом году готовы активнее тратить деньги на предметы не первой необходимости, в том числе ювелирные изделия.

Сокращение трафика в данном случае господин Бурмистров считает объяснимым с учетом влияния третьей волны пандемии, но не показательным, указывая, что часть спроса переместилась в онлайн.

Анастасия Саранцева считает, что сохраняющиеся ограничения из-за пандемии в сферах путешествий и развлечений будут способствовать дальнейшему росту спроса на ювелирные изделия как возможности порадовать себя.

Но Ксения Доценко указывает, что потребители в целом привыкли к ограничениям, потому существенного эффекта от закрытых границ ждать не стоит. По ее словам, участникам рынка необходимо вернуть на докризисный уровень частоту покупок за счет расширения предложения, программ лояльности и дополнительных сервисов.

Артем Соколов говорит, что при условии отсутствия существенных валютных колебаний и серьезных ограничений из-за пандемии во втором полугодии оборот рынка также может вырасти на 20–25% в денежном выражении. В Гильдии прогнозируют, что по итогам года продажи ювелирных изделий по стране будут на уровне 230–250 млрд руб., отмечая, что тенденция к росту цен на сырье пока сохраняется.

20 дней на подготовку

С 1 сентября операции с контрагентом без регистрации в ГИИС станут неправомерными

С 3 АВГУСТА СОСТОЯЛАСЬ ВСТРЕЧА РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОБИРНОЙ ПАЛАТЫ РОССИИ Ю.И. ЗУБАРЕВА И ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА АССОЦИАЦИИ «ГИЛЬДИЯ ЮВЕЛИРОВ РОССИИ» Ф.Ф. ГУМЕРОВА.

Обсуждались текущие проблемы отечественной ювелирной отрасли и, отдельно, ситуация с внедрением системы прослеживаемости ГИИС в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней. По итогам встречи редакция agjr.ru задала несколько вопросов председателю Совета Ассоциации.

agjr.ru: Флун Фагимович, 28 июля 2021 года Федеральная пробирная палата провела очередную конференцию, посвященную вопросам постановки на специальный учёт в рамках ГИИС ДМДК. У представителей бизнеса было множество вопросов. Удовлетворили ли вас ответы? Как оцениваете продуктивность этих конференций?

Флун Гумеров: Это большой шаг вперёд в общении между государством и бизнесом. Возможность задать вопрос, высказать своё мнение, дорогого стоит. Меня поймут коллеги,

которые давно работают на нашем рынке. Прежде нас не слишком баловали подобным. Чтобы что-то выяснить, приходилось писать в десятки инстанций, а после подолгу ждать ответ. Теперь ситуация изменилась.

Если не сразу, то к следующей конференции Федеральная пробирная палата старается найти решение, предпринять какие-то шаги по изучению вопроса. Это продуктивный формат, который выгоден и бизнесу, и регулятору. Поэтому в начале встречи я поблагодарил Юрия Зубарева за систематические консультации с участниками рынка, которые он проводит в режиме онлайн-конференций. Это многочасовые конференции, с непростыми вопросами. И ФПП приходится проводить серьёзную работу, чтобы подготовиться к следующему разговору.

agjr.ru: Судя по отраслевым чатам, у некоторых участников рынка ДМДК проблемы при регистрации в системе. Куда им обращаться?

Флун Гумеров: Проблемы есть. Я со своей стороны довёл до сведения собеседника, что при постановке на учёт, даже имея ЭЦП, многие не

могут этого сделать. С электронными подписями просто беда. Подпись ФНС не адаптирована для системы ГИИС ДМДК. Справедливости ради надо сказать, что внедрение любой системы сопровождается определёнными трудностями. А в нашем случае речь о системе, аналогов которой в мире не существует.

Закономерно, что и разработчики, и участники рынка сталкиваются с непростыми ситуациями. Наша общественная организация всеми силами старается помочь представителям бизнеса в поиске ответов, мы регулярно освещаем всё, что связано с ГИИС ДМДК, напоминаем отраслевому сообществу о существовании «горячей линии» на сайте ФПП, о наличии там раздела вопросов и ответов.

На видео-конференциях, к слову, присутствует представитель технической поддержки. Во время последней встречи Юрий Иванович сказал, что к следующим конференциям проработает вопрос о расширении числа участников. Это было бы здорово, тогда ещё больше представителей бизнеса смогут лично задать свои вопросы или описать проблемную ситуацию.

agjr.ru: Представители рынка ДМДК в ближайшее время должны зарегистрироваться в ГИИС. В противном случае им придётся уйти с рынка?

Флун Гумеров: Да, таковы реалии. Во время нашего разговора Руководитель Федеральной пробирной палаты подчеркнул важность того, чтобы каждый член Гильдии не только сам встал на учёт в ГИИС, но и подключил к этому процессу своих партнеров: и оптовых и розничных покупателей, и поставщиков.

После первого сентября любая операция с контрагентом, который не зарегистрирован в ГИИС, окажется вне правового поля, со всеми вытекающими последствиями. Это данность. Надеюсь, все сделают правильные выводы.

И хочу лишний раз акцентировать внимание на том, что ФПП является исполнителем, а не разработчиком нормативно правовых актов. Последним занимается Министерство финансов РФ.

Если представители бизнеса в ближайшее время не

зарегистрируются в ГИИС, то до 60% из них уйдёт с рынка ДМДК.

gjr.ru: «Гильдия ювелиров России» планирует обратиться к Президенту РФ с просьбой дать поручение о подготовке «Правил оборота изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней». Поднимался ли этот вопрос во время разговора?

Флун Гумеров: Я проинформировал Юрия Ивановича о подготовке к Съезду Деловой России, где ожидается участие Президента России В.В. Путина. В рамках этого мероприятия руководителю государства будет передана просьба дать поручение о подготовке этих правил. Мне показалось, что Юрий Иванович с интересом выслушал моё мнение о том, почему такие правила крайне нужны рынку, но отметил, что эти вопросы скорее лежат в компетенции Минфина.

agjr.ru: Обсуждалась ли возможность либерализации ФЗ -115?

Флун Гумеров: Это крайне важный для ювелиров вопрос, особенно в части оборота изделий из серебра.

Я с большой радостью отметил, что мы с собеседником одинаково понимаем главное: этот закон скорее тормозит развитие нашего рынка, нежели помогает его развитию. Ценно, что Юрий Иванович хорошо понимает, почему этот вопрос так значим для нас именно в отношении изделий из серебра. Хочется верить, что ФПП будет нашим союзником в процессе смягчения этого закона.

agjr.ru: Эксперты отрасли не раз поднимали вопрос о проблемах нанесения и считывания меток? Зашла ли речь об этом?

Флун Гумеров: Мы проговорили технологические проблемы нанесения и считывания меток с металла. Я предложил, чтобы УИН ставили не на каждое изделие, а на партии. Юрий Иванович записал мои предложения, но заметил, что к этой проблеме у нас ещё будет время вернуться. Сейчас же продуктивнее обратить внимание на то, что далеко не все члены Гильдии ювелиров и их партнёры зарегистрировались в системе ГИИС. Я пообещал, что напущу и обращусь ещё раз с призывом сделать это.

Коллеги, не затягивайте, не относитесь к этой процедуре спустя рукава. 1 сентября вы и ваши контрагенты должны быть зарегистрированы в системе. Проверить регистрацию можно на сайте ФПП. Я не хочу сказать, что других проблем у нас не осталось, Гильдия ювелиров занимаемся и остальными вопросами, тем же экспортом.

На понедельник, 9 августа, назначена встреча со специалистами Департамента государственного регулирования отрасли драгоценных металлов и драгоценных камней Минфина РФ. С Министерством финансов мы тоже обсудим и ГИИС ДМДК, и нанесение меток, и правила оборота изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, и экспорт.

Но всё же важно правильно расставить приоритеты. Как ни крути, а ключевая задача нашей повестки сегодня — это именно регистрация. Тот случай, когда особенно уместно повторить: мы делаем дело, оно у нас общее!

Санкт-Петербург

Основан в 1999 году

*руководитель бриллиантовых компаний
более 20 лет успешной работы
и безупречного качества
jewelry room при производстве*



**«Мы хотим продвигать
не только собственный бренд,
но и бренд Санкт-Петербурга»**

*Станислав Мазурчик, генеральный директор компании "Грант",
рассказал о ближайших планах компании, о пандемийном времени
и о том, что отличает изделия компании.*

По данным пробирной инспекции, компания «Грант» с 2007 года входит в десятку крупнейших производителей изделий с бриллиантами по Северо-Западу.

«Грант» ведет партнёрские отношения с индивидуальными предпринимателями и торговыми домами в России и Беларуси, а также имеет торговое представительство в Казахстане. Компания принимает участие в крупнейших отраслевых российских выставках, где ее продукция часто удостоивается дипломами.

Что отличает продукцию «Грант» от изделий других фирм?

Мы из Санкт-Петербурга – стильного города, и «Грант» - это тоже стиль. Мы производим украшения, позволяющие создать или подчеркнуть образ, найти себя.

Наши изделия выходят ограниченными партиями, поэтому мы очень скрупулезно подходим к их изготовлению. В каждый эскиз мы стараемся вложить индивидуальный стиль «Гранта», дух Санкт-

Петербурга и Европы, Петербург - окно в Европу. Акцент мы делаем на качестве изделий на каждом этапе производства, совмещая самые современные, адаптивные технологии с многолетним опытом нашего коллектива. Особое внимание уделяется бриллиантам. Все камни отбираются отличным специалистом-геммологом.

На нашем заводе нет принципа конвейерности: каждое кольцо, каждая пара серег после обработки на станках шлифуется опытным ювелиром, что позволяет добиться того качества металла, которое достойно лучших бриллиантов. Наша продукция долго сохраняет первоначальный вид – без помутнений и царапин, благодаря совмещению ручного труда и высоких технологий.

Какие антикризисные меры и маркетинговые стратегии предпринимаются в вашей компании?

Для нас кризис начался в 2018 году. Были кадровые ошибки, нас «топили», но к концу 2019 года мы

сумели устранить все сложности. Год пандемии стал годом безудержного роста для нас. Сейчас мы активно развиваем бренд, улучшаем сервис, помогаем нашим партнерам увеличивать оборачиваемость и маржинальность в условиях падения спроса. Мы не стоим на месте и все время ищем новые решения и возможности. Если будет интересно, можете обращаться к нам, и мы поделимся нашим опытом.

Как вы относитесь к онлайн-продажам, какой объем продаж он составляет у «Гранта»?

В первую очередь мы - производители. Продажи - не наш конек, мы доверяем эту часть общего дела нашим партнерам, представляющим нас в регионах, по мере сил помогая им развивать их собственные бренды.

Как вы пришли в ювелирную отрасль?

Как часто бывает в этой жизни,

случайно. Я по духу моряк-романтик, по образованию судовой инженер-электрик. В начале 90-х, во времена развала Союза молодой специалист искал близкое по духу занятие и нашел себя в ювелирной отрасли. Она помогла мне объединить дух романтизма с инженерными технологиями.

Что необходимо для успешной работы предприятия?

Постоянное совершенствование - вот залог успеха, и наши партнеры чувствуют это, поэтому мы работаем с лучшими, сильнейшими компаниями регионов России - как говорится, «подобное притягивается к подобному».

Наш коллектив находится в постоянном поиске путей, которые могут совместить новейшие технологии с опытом ювелиров прошлого, мы собрали команду лучших. И благодаря этому создаем недорогие, но качественные изделия.

Насколько недорогие?

У нас можно купить кольцо или пару серег, которые будут по карману многим. Мы, в основном, производим то, что дарит обычный мальчик обычной девочке, только стараемся сделать это чуть-чуть лучше, чем все. Но это не значит, что компания производит только недорогие украшения. Стоимость изделий может варьироваться в очень широких пределах: мы изготавливаем и по-настоящему дорогие, изысканные и уникальные украшения, созданные по индивидуальному заказу.

То, что компания специализируется на украшениях с бриллиантами – это ваше личное предпочтение? Ваше отношение к бриллианту.

Да, это личное. Во все времена бриллиант подчеркивал статус. Что может быть лучше, чем совмещение стиля и бриллианта?

Не сократилось ли использование бриллиантов в вашей продукции?

Не дай Бог. К массе выпускаемой продукции, пока только увеличивается. При этом цена за изделие не растет, за счет применения новых технологий и восстановления старых техник времен Фаберже и других величайших ювелиров России и Санкт-Петербурга.

Мы тщательно подходим к отбору камней, покупаем только бриллианты, которые соответствуют заявленным характеристикам. Наш геммолог очень строго смотрит, чтобы грани лежали под правильным углом. Смысл бриллианта в том, чтобы он играл, и если огранка, геометрия верная, то он живой. Большое внимание уделяем полировке.

Все производители сейчас стараются минимизировать ручной труд, но без ручного труда бриллиант - как по ГОСТу - сделать невозможно. Благодаря современным технологиям, мы нашли золотую

середину в совмещении старого и нового, и наши изделия только подчеркивают природную красоту камня.

Расскажите о последних коллекциях – какие материалы и технологии в основном используются?

Наши последние коллекции - это отражение сути нашей компании. Мы использовали тот опыт, который приобрели за последние годы. Наш завод делает технологичные, сложные изделия, прочные, но не тяжелые, уникальные, но не манерные, яркие, но не пошлые, нас очень сложно повторить. Все изделия забрендированы. По анализу продаж брендовые изделия продаются на 60-70% лучше.

Про дизайн наших изделий никто не скажет, что идеи у кого-то украдены. Мы следим за мировыми тенденциями, но стараемся быть другими, быть чуть-чуть лучше. У нас не классический советский ассортимент, а оригинальные идеи, которые популярны во всем мире.

Коллекции обновляются каждые полгода, на каждой выставке мы представляем что-то новое.

Каждая коллекция создается год. При этом, например, когда мы делали заказ для Якутии, использовали национальные орнаменты, в том числе шаманские, с символикой: чтобы муж не ушел, чтобы дети не болели... Для мусульманских регионов тоже изучали их орнаменты и символику. Мы всегда уделяем большое внимание деталям и стараемся использовать индивидуальный подход к каждой новой коллекции или заказу.

Про вашу продукцию действительно можно сказать, что у вас свой собственный стиль. Как получается, что вещь кажется значительно дороже, чем она стоит?

Когда видишь красивые объемные формы, кажется, что вес золота изрядный. На самом деле изделия легкие, просто они облегчены: у них есть внутренняя сетчатая сторона, выполненная с ажурным фирменным рисунком, отличающим изделия фирмы «Грант».

У нас есть несколько вариантов такой сетки: первый создавался нашими дизайнерами под вдохновением готическими соборами Италии, второй - это творческая переработка нашего логотипа - Grant. Это наше ноу-хау, изюминка последних коллекций. При этом мы стараемся не забывать и о прочности, поэтому сопромат нам в помощь.

Рассматриваете ли вы возможность использования искусственных бриллиантов и других драгоценных камней?

Быть или казаться - вот в чем вопрос. Что вы выберете китайские часы - подделки брендов или швейцарского производителя, стейк из мраморной говядины или пластиковую еду?

У вас множество дипломов Junwex. Что позволяет вашей компании выпускать продукцию высокого качества и оставаться на плаву?

Ответ в вопросе. Выпуск продукции высокого качества и участие в выставках Junwex позволяет нам оставаться на плаву

Что остается основной проблемой в отрасли?

Основной проблемой отрасли, на мой взгляд, остаются недобросовестные предприниматели. Но уже сейчас, благодаря действиям правительства и Гильдии ювелиров, вводится программа ГИИМС, что позволит уйти от «серых схем».

Каковы планы компании на ближайшую перспективу?

Развитие бренда, новые направления в ювелирной отрасли, выход на мировой рынок. Мы точно знаем, что нас там ждут: о нас много положительных отзывов из Европы и Китая. А еще мы хотим продвигать не только собственный бренд, но и бренд Санкт-Петербурга. Если Милан – столица моды, Париж – столица художников, изобразительных искусств, то мы хотим возродить и вернуть Петербургу звание столицы ювелирного искусства и ювелирной моды.

// Rough&Polished

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Fax : (812) 320 01 41

www.junwex.compress@rjexpert.ru

@junwex_fair



@junwex



@junwex_official

