



ROBERTO BRAVO

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

688 от 17 августа 2021

• www.junwex.com

Делитесь праздником!

ХОТИТЕ ПРИГЛАСИТЬ ГОСТЕЙ
НА ВЫСТАВКУ, ИСПОЛЬЗУЯ НА
БИЛЕТЕ УКРАШЕНИЯ СВОЕЙ
КОМПАНИИ?

Самый простой вариант - скачать
на сайте шаблон, где мы оставили
свободное пространство для
ваших фото.

Скачивайте, дополняйте своими
иллюстрациями, рассылайте по
e-mail и публикуйте в соцсетях!

Также мы всегда готовы пойти
Вам навстречу, если Вам
необходим персональный дизайн.
Наши специалисты помогут
Вам со всеми необходимыми
материалами и проведут
консультацию. Пишите нам:

► e-mail: adv@rjexpert.ru.

Остались вопросы по работе в
Личном кабинете?

► junwex_pro@junwex.com



Уже готов свой список гостей?

Мы заранее распечатаем им
беджи, чтобы Вы не тратили
время на выставке. Как?

1. В личном кабинете JUNWEX Index в загружаемый список сотрудников добавьте своих торговых партнеров. В столбце "Название компании" добавьте фразу ГОСТЬ КОМПАНИИ.
2. Получите готовые беджи для партнеров вместе с беджами участника на выставке!

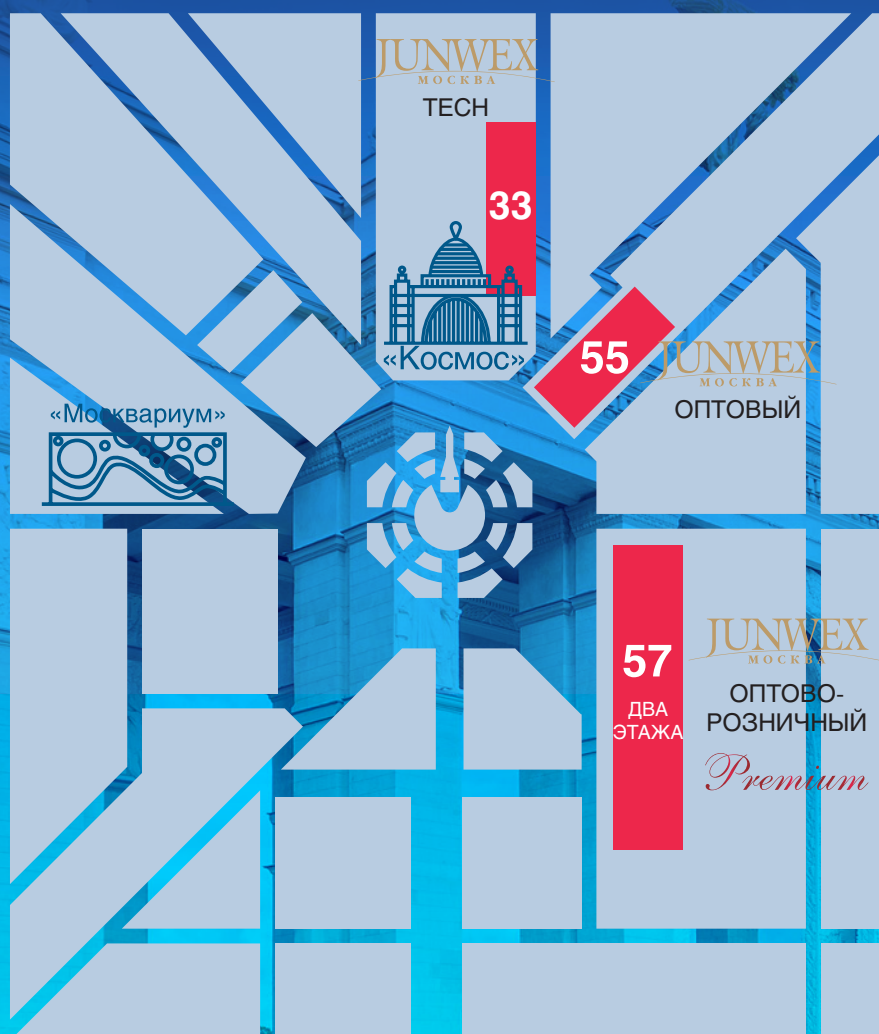
XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

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)

Мы меняемся

Вдохновляясь вашим примером!

Стабильность хороша, но без изменений было бы слишком скучно! Несмотря на то, что JUNWEX - огромная структура, поддерживающая многолетние традиции, мы всегда находим области, где можно посадить ростки чего-то нового и дать возможности для реализации ваших желаний.

Сегодня, наблюдая за нашими партнерами, мы сами удивляемся их многогранности, творческому подходу и красоте их проявлений!

Пандемия дала многим понять, что край может оказаться намного ближе, чем мы могли себе представить. Это лучшее напоминание о том, что нельзя терять время попусту, а лучше посвятить его самому любимому и желанному, тому, что давно было

в детских мечтах и не нашлось возможности для реализации.

И в это удивительное время вдруг среди знакомых обнаруживаются талантливые фотографы, декораторы, модельеры, ювелиры...

Неожиданно открывается, что начальник отдела кадров собирает классную коллекцию бижутерии с жемчугом и позолоченным серебром, а знакомая владелица ювелирного магазина из залежавшихся на витринах бус создает фантастически красивые браслеты, которые уходят у молодежи на ура!

Именно поэтому наш Молодежный конкурс трансформировался в Международный Конкурс начинающих ювелиров.

На выставке мы готовим ряд мастер классов, для желающих почувствовать для себя, что значит быть гемологом или ювелиром. А любая обладательница ювелирного изделия сможет сделать

профессиональное фото со своей обновкой и стать моделью в соцсетях. Кстати, лучшие из кадров появятся в ближайших выпусках нашего журнала после окончания выставки.



ХОТИТЕ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ НАЧИНАЮЩИХ ЮВЕЛИРОВ?

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

ЖДЕМ ВАШИ ЗАЯВКИ



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

Хотите найти больше потенциальных клиентов?

Делимся своими подписчиками!

ГОТОВЯСЬ К ВЫСТАВКЕ
JUNWEX МОСКВА МЫ ПОДУМАЛИ,
А ПОЧЕМУ БЫ НЕ ПОЗНАКОМИТЬ
НАШИХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ С САМЫМ
ГЛАВНЫМ, ЧТО У НАС ЕСТЬ?
С ВАШИМИ ИЗДЕЛИЯМИ!

Расскажите нам, что особенного в ваших украшениях? Какие из них самые популярные и востребованные? Может быть, у Вас есть нечто узнаваемое, что выделяет ваш бренд среди многих? А может быть у изделий, которые вы производите, вообще нет аналогов?

Делитесь, не стесняйтесь!

Расскажите нам о своих украшениях, отправьте фото или целую галерею, а мы опубликуем пост-знакомство с вашей компанией в наших соцсетях!

Кто это увидит?

Вконтакте: 12 297 подписчиков

Instagram: более 10,1 тыс.
подписчиков

А сколько стоит?

Для участников JUNWEX это совершенно бесплатно!

Ждем Ваши материалы
по адресу: press@rjexpert.ru



Стамбул

Осталось всего несколько мест!

ISTANBUL JEWELRY SHOW
7- 9 ОКТЯБРЯ 2021.

В этом году состав группы оказался особенным: в нем собралось примерно равное число представителей торговли и производственных предприятий.

“Во-первых, это говорит о необходимости закупки и обновления оборудования, ведь многое изменилось за время закрытых границ. Во вторых, торговые предприятия ищут новые тенденции и интересные ювелирные формы. И для каждого из заявленных

на первом месте - новые контакты, налаживание взаимоотношений торгово - промышленного союза”, - комментирует Т.Будная, директор Клуба “Российская Ювелирная Торговля”.

ЧТО НАС ЖДЕТ?

Общение и обзор выставки с экспертом-гемологом, консультации таможенного сервиса, встречи с владельцами крупных ювелирных брендов.

И конечно же, прогулки по Стамбулу и дружеские вечерние посиделки за бокалом вина!

РАЗВЕ ОТ ТАКОГО МОЖНО ОТКАЗАТЬСЯ?

Бонус - бесплатное проживание в отеле!

Все вопросы ▼

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

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

Заяви о себе на одном из самых больших
медиафасадов в Москве –
ЭКРАНЕ ГОСТИНИЦЫ КОСМОС



Предлагаем разместить совместный рекламный ролик

* Размеры Медиафасада: 19,46 x 45,06 м

Период размещения рекламно-информационных
материалов Заказчика: **10 дней**

	1 вариант
Период размещения	10 дней
Хронометраж ролика	15 секунд
Длительность 1 рекламного блока	5 минут
Количество выходов в рекламном блоке	1
Количество выходов за рекламную компанию	2880
Стоимость размещение совместного рекламного ролика	145 000

*Все цены указаны с НДС

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



23-27 октября 2021

ВДНХ, павильоны 33, 55, 57

JUNWEX

МОСКВА

Специальные предложения по продвижению!

Предлагаем участникам выставки «JUNWEX Москва 2021» следующие возможности для рекламы и продвижения в рамках выставки с целью максимального привлечения внимания посетителей к стенду и продукции.

Логотип на пригласительном билете



Распространение: почтовая рассылка по всей адресной базе Клуба «Российская Ювелирная Торговля»; по Москве: в кинотеатрах, салонах красоты, фитнес-центрах, более 100 несетевых кофеен, баров и ресторанов.

Тираж 100 000 экз.
Формат 210x100 мм
.ai, .eps

Логотип на плане в путеводителе выставки



Путеводитель выставки «Лучшие украшения в России» выдается каждому посетителю выставки и распространяется: курьерская рассылка по Москве; в кинотеатрах, салонах красоты, фитнес-центрах, более 100 несетевых кофеен, баров и ресторанов; вместе с газетой «Метро».

Тираж 155 000 экз.
Формат А3
.ai, .eps

Логотип на плане выставки в зале



В выставочном павильоне, в главном холле, а также в зонах регистрации установлены большие планировки выставки со списком участников. азместите на планировке Ваш логотип — это станет сигнальным флагом для клиента — Ваш стенд ЗДЕСЬ!

Формат 900x1400 мм
.ai, .eps

30 000 руб.

35 200 руб.

10 200 руб.

АКЦИЯ

ПАКЕТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ЛОГОТИПА

(на пригласительном билете, в путеводителе и на плане в зале выставки)

60 300 руб. при подаче заявки
до 20 августа 2021 г.!

Спрашивайте подробности у вашего менеджера.

т./ф. (812) 320-80-99, E-mail: junwex@junwex.com

Полный перечень вариантов продвижения на сайте www.ra-junwex.com



Есть вопросы по ГИИС? Задавайте!

Команда разработчиков ГИИС ДМДК АО «ГОЗНАК» продолжает отвечать на часто задаваемые вопросы по работе с системой.

КАК СОЗДАТЬ И ОТПРАВИТЬ СПЕЦИФИКАЦИИ (ПРОДАВЕЦ)

1. Перейти в список исходящих спецификаций и нажать на кнопку «Создать новую спецификацию».

2. Заполнить поля:

2.1 Дата;

2.2 Тип стоимости;

2.3 Снять галочку «Грузоотправитель - собственник», если необходимо сформировать входящую спецификацию (в переходный период);

Грузополучатель, либо
Грузоотправитель – в зависимости
от того, установлена галочка

«Грузоотправитель - собственник» или нет (ввести наименование, ОГРН или ИНН для поиска организации и выбрать подходящую запись из выпадающего списка).

3. Открыть на просмотр созданную спецификацию. Если на предыдущем шаге была сформирована входящая спецификация, то необходимо перейти на закладку «Входящие спецификации».

4. Добавить партии к спецификации, нажав кнопку «Добавить партии к спецификации».

5. Выбрать партии и нажать на кнопку «Применить».

6. Перейти в список исходящих контрактов.

7. Открыть на просмотр контракт между продавцом и покупателем.

8. Нажать на кнопку «Добавить спецификации к контракту».

9. Выбрать спецификации и нажать на кнопку «Применить». Привязка спецификации к контракту необходима для того, чтобы при передаче партий в соответствии с контрактом изменился собственник партий.

10. Вернуться в список исходящих спецификаций.

11. Открыть созданную спецификацию на просмотр.

12. Отправить спецификацию покупателю, нажав на кнопку «Подписать и отправить» в форме просмотра спецификации.

Видеоинструкция «Регистрация ИП»

На официальном портале ГИИС ДМДК <https://dmdk.ru/connect/> в разделе «Для бизнеса» разработчики ГИИС ДМДК разместили видеоинструкции по работе с системой.

Новое в законодательстве

1 августа в силу вступил 7 пункт Постановления Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2021 №270.

Из него следует:

Организации, имеющие право осуществлять аффинаж драгоценных металлов, вносят добровольно в систему ГИИС ДМДК следующие сведения:

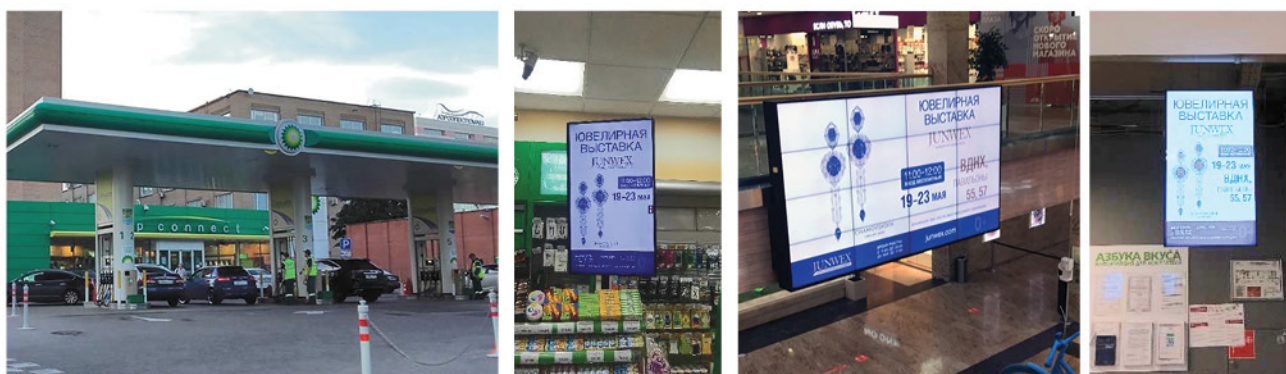
- о поступлении сырья, содержащего драгоценные металлы;
- информацию об отгрузке (реализации) аффинированных драгоценных металлов во всех видах, продукции, произведенной из аффинированных драгоценных металлов, отходов и полупродуктов, содержащих драгоценные металлы.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство и (или) ремонт ювелирных изделий, добровольно вносят сведения о поступлении драгоценных металлов и драгоценных камней, используемых для их изготовления, а также об отгрузке (реализации) готовой продукции.

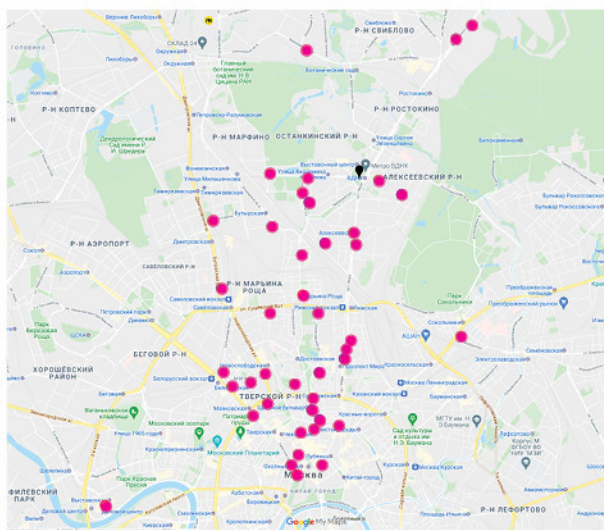
Вся официальная информация размещена на портале ГИИС ДМДК

<https://dmdk.ru/about/>

СОВМЕСТНАЯ РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ на видеоэкранах в сети АЗБУКИ ВКУСА, АЗС и торговых центрах



Размещение изделий компании в рекламном ролике выставки
Размещение в течение **14 дней**, ролик **15 секунд**



Рекламные носители	Количество экранов	Число показов
Азбука вкуса	47	315 840
АЗС	16	107 520
Бизнес центры	19	68 400
Охотный ряд	6	1 096

Стоимость 160 000 руб.

участия в совместной рекламной компании (с учетом НДС)



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)



Два видеозэкрана на входе 57 павильона



Стоимость 200 000 руб.

(с учетом НДС)



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

*Все цены указаны с НДС

Количество ломбардов в Петербурге сократится почти на треть

В Санкт-Петербурге закроется 30% ломбардов, не сумевших войти в новый реестр Банка России. В следующем году эксперты ожидают сокращения рынка до 40%.

Об этом рассказали «Ведомости» со ссылкой на председателя Национальной ассоциации ломбардов Петра Слизкого. По всему СЗФО процедуру допуска в нынешнем году прошли 162 ломбарда, а в целом по России из существующих 3 тыс. — только 2,2 тыс. Многие компании вынуждены были переквалифицироваться в комиссионные магазины.

Причиной сокращения Петр Слизкий считает чрезмерную регуляцию рынка ломбардов со стороны Банка России.

Так, со следующего года ломбарды будут обязаны перейти на работу с Единым планом счетов бухгалтерского учета и системой маркировки ювелирных изделий, что увеличит необходимые затраты. Господин Слизкий отмечает, что сейчас больше половины действующих ломбардов — небольшие компании с 3-5 сотрудниками, по которым увеличение издержек ударит сильнее всего.

Ломбарды будут вносить в ГИИС ДМДК только данные по не выкупленным изделиям

В соответствии с пунктом 2 Правил функционирования ГИИС ДМДК на всех этапах этого оборота под вводом продукции, ювелирных изделий в оборот понимается ввод продукции, ювелирных изделий в оборот через ГИИС ДМДК, включающий в себя, в частности, первичную возмездную или безвозмездную передачу продукции, ювелирных изделий новому владельцу либо иному лицу при добыче драгоценных металлов и драгоценных камней (в части сортировки, первичной классификации и первичной оценки драгоценных камней), производстве (изготовлении), использовании и обращении продукции, ювелирных изделий на территории РФ.

Пунктом 24 Правил предусмотрено, что комиссионер, ломбард, скупка в соответствии с Правилами должны обеспечить маркировку ювелирных изделий, принятых от граждан (физических лиц), предназначенных для реализации в соответствии

с законодательством РФ, до предложения этих изделий для продажи.

Таким образом, случаем повторного ввода в оборот будет являться намерение ломбарда реализовать невостребованные ювелирные и другие изделия из драгоценных металлов, драгоценных камней и лом таких изделий.

С 01.09.2021 юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие скупку ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, драгоценных камней и лома таких изделий добровольно вносят в ГИИС ДМДК сведения (информацию) о поступлении и реализации указанных ценностей.

*Директор Департамента
государственного регулирования
отрасли драгоценных металлов
и драгоценных камней
Ю.А. Гончаренко*

Янтарная отрасль получила новые возможности для развития

ЕДИНСТВЕННЫЙ В РОССИИ ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДОБЫТЧИК ЯНТАРЯ, БАЗИРУЮЩИЙСЯ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ВПЕРВЫЕ ОФОРМИЛ ПРЯМОЙ КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ СЫРЬЯ ЯНТАРНОМУ ПРОМЫШЛЕННОМУ КЛАСТЕРУ.

Это важное событие для янтарной отрасли, которая в последний год переживает не лучшие времена из-за закрытия границ для иностранных туристов и падения покупательной способности россиян. Теперь члены кластера смогут планировать работу, точно зная, что не столкнутся с дефицитом сырья.

В Калининградской области сосредоточено около 90 % мировых запасов “солнечного камня”. Однако пока на территории региона перерабатывается лишь небольшая

доля этого ценного минерала. Сырье уходит и в другие субъекты РФ, и за границу.

Чтобы исправить ситуацию, в 2017 году на федеральном уровне утвердили Стратегию развития янтарной отрасли РФ. К 2025 году калининградский бизнес, согласно этому документу, должен обеспечить переработку 75 процентов всего добываемого “солнечного камня” на территории Янтарного края. В денежном выражении речь идет о производстве янтарной продукции стоимостью 5,6 миллиарда рублей.

В прошлом году общая стоимость всех калининградских изделий из янтаря составила 1,65 миллиарда рублей. То есть за 4 года, включая текущий, показатель необходимо нарастить более чем в 3 раза.

Решение вопросов, связанных с сырьем, является одним из важнейших направлений этой работы.

Еще несколько лет назад черный рынок янтаря в Калининградской области процветал, в том числе из-за мягких санкций. Максимум, что можно было вменить физическому лицу за незаконную добычу янтаря, это штраф в пять тысяч рублей. В 2017 году произошло стократное повышение штрафов, а в 2019 году в нашей стране ввели уголовную ответственность за незаконную добычу и оборот янтаря.

Нелегальные янтарные карьеры практически исчезли. Кроме того, официальный добытчик усовершенствовал свои торгово-сбытовые механизмы. Во-первых, сырец продается на электронной бирже. Любой человек, будь то переработчик или частное лицо, может зарегистрироваться и приобрести камень. Во-вторых, добывающее предприятие регулярно проводит закрытые аукционы для переработчиков.

А для художников в 2018 году появились отдельные мини-аукционы, в рамках которых разыгрывают лоты по несколько килограммов янтаря крупных качественных фракций. Это решило проблему “довеска”, беспокоившую мастеров. Дело в том, что “солнечный камень” продается по срезу добычи: в одном лоте могут быть и крупные фракции, и средние, и мелкая крошка. И если компании-переработчики находят применение мелочи, в том числе используя механизмы кооперации, то художникам это сделать сложнее.

Прямой контракт на поставку сырья янтарному промышленному кластеру - новое направление сбытовой политики. В текущем году объединение получит 25 тонн камня, заплатив за него 205,2 миллиона рублей.

По словам руководителя Кластера янтарной промышленности Калининградской области Антона Федосова, цена благодаря оптовому характеру сделки оказалась ниже прайсовой.

- Но главное преимущество коллективной закупки даже не в стоимости сырья, а в том, что контракт закрывает основные потребности участников кластера в янтаре до конца года, - комментирует ситуацию Антон Федосов. - Предприятия могут планомерно выстраивать свою работу, зная, что каждый месяц получают сырье в необходимом объеме. Ведь главный сдерживающий фактор, который мешал отрасли развиваться в прошлые годы, был связан даже не с дефицитом янтара, а с неравномерностью его поставок.

Нельзя было строить долгосрочные планы, заключать долгосрочные контракты. Сейчас эта проблема практически решена, базу мы закрыли. Если потребности увеличатся, недостающий камень можно докупить на комбинате, если уменьшатся - тоже не беда, мы распределим излишки между другими участниками.

Кластер янтарной промышленности вошел в перечень промышленных кластеров Минпромторга России в 2019 году, став первым представителем Калининградской области в этом федеральном списке. Ассоциация объединяет около 30

переработчиков янтара, а также профильные образовательные заведения, музеи, банковские организации, институты поддержки бизнеса.

В начале следующего года кластер планирует заключить еще один прямой контракт с янтарным комбинатом. Речь идет о поставке, закрывающей базовые потребности участников объединения в сырье до конца 2022-го. Ключевым условием и действующего, и перспективного соглашений является стопроцентная переработка янтара на территории региона.

- Существовал определенный риск того, что купленное сырье будет перепродано, - отмечает глава региона Антон Алиханов. - Это часто случалось в предыдущие годы. Но стратегия развития янтарной отрасли подразумевает в том числе увеличение доли экспорта готовой продукции и доли сырья, перерабатываемого в России. И прежде всего - в Калининградской области. Поэтому контрактом предусмотрено условие, что все сырье будет переработано здесь. Такое обязательство берет на себя кластер, а мы со своей стороны будем следить, чтобы оно исполнялось.

Если до пандемии в регионе насчитывалось порядка 300 предприятий, обрабатывающих “солнечный камень”, сейчас их осталось 166. Выжили профессионалы, способные гибко реагировать на изменения на рынке, веяния моды.

В то же время у янтарной отрасли остается немало проблем, напрямую не связанных с текущей экономической ситуацией.

- До сих пор сложно вывезти готовую продукцию из Калининградской области, которая является эксклавом и особой экономической зоной, в другие российские регионы,
- продолжает Антон Федосов.
- Мы продуктивно работаем с Калининградской областной таможней в этом направлении, но есть системные проблемы, требующие решения на федеральном уровне. Кроме того, существует дисбаланс на российском и мировых рынках в части пошлин на ввоз и вывоз готовой продукции. Зачастую на основные рынки сбыта наши изделия приходят со стопроцентными накрутками, которые образуются в процессе логистики, уплаты пошлин и сборов.

Что касается поддержки со стороны области, янтарщики нуждаются в льготных кредитах на пополнение оборотных средств, в том числе на закупку сырья. Кластер янтарной промышленности и региональный центр “Мой бизнес” уже договорились о выдаче займов по ключевой ставке Центробанка.

Кроме того, всегда актуальна поддержка, связанная с участием калининградских компаний в выставках. На крупнейшей российской выставке ювелирных изделий, которая в октябре пройдет в Москве, калининградцы создадут коллективный стенд - янтарную улицу. Расходы частично компенсирует регион.

По мнению главного мастера Калининградской гильдии мастеров янтарных дел Юрия Великотского, сейчас янтарной отрасли очень важно извлечь максимальную пользу из развития внутреннего туризма. Российские путешественники, прилетающие в Калининград, уже помогли многим художникам избежать падения продаж. Однако в перспективе необходимо создать в регионе центр притяжения туристов, связанный с янтарем.

Работа в этом направлении уже идет. Кластеру янтарной промышленности передали в безвозмездное пользование Башню Врангеля XIX века в центре Калининграда. Там откроется коворкинг-пространство для дизайнеров, проектировщиков и разработчиков новых видов продукции из янтаря.

Если различные компании и мастера будут трудиться каждый

над своим элементом, получится визитная карточка янтарной отрасли Калининградской области, привлекающая туристов. В Санкт-Петербурге, к примеру, путешественники едут за янтарными сувенирами к Екатерининскому дворцу, где воссоздана Янтарная комната. Нам в Калининградской области нужна своя “янтарная комната”.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИГРОКОВ ЯНТАРНОГО РЫНКА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, единицы

Источник: Кластер янтарной промышленности Калининградской области
ПРОИЗВОДСТВО ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ



JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Fax : (812) 320 01 41

www.junwex.com

press@rjexpert.ru



@junwex_fair



@junwex



@junwex_official

