



NATASHA LIBELLE

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

689 от 24 августа 2021

• www.junwex.com

Организаторы выставок – объединяйтесь!

В стратегии развития конгрессно-выставочной отрасли до 2030 года одним из ключевых направлений является формирование маркетингово-отраслевой платформы.

Основную роль в формировании данного инструмента играет отраслевое взаимодействие.

Валерий Будный генеральный директор ООО «Рестэк Джунвекс», сопредседатель Ассоциации «Гильдия ювелиров России» выступил с инициативой о создании в рамках Союза специализированной секции организаторов конгрессно-выставочных мероприятий ювелирного направления.

РСВЯ совместно с Ассоциацией предлагает объединить усилия всех организаторов ювелирных выставок для выработки совместных решений и принятия конкретных мер поддержки ювелирного конгрессно-выставочного направления отрасли, а также сформировать единый график выставок ювелирной тематики, обеспечивающий эффективное привлечение участников и региональных оптовых посетителей.

Целью работы профессионального сообщества станет поддержка, лоббирование и стимулирование конгрессно-выставочной деятельности данного направления.

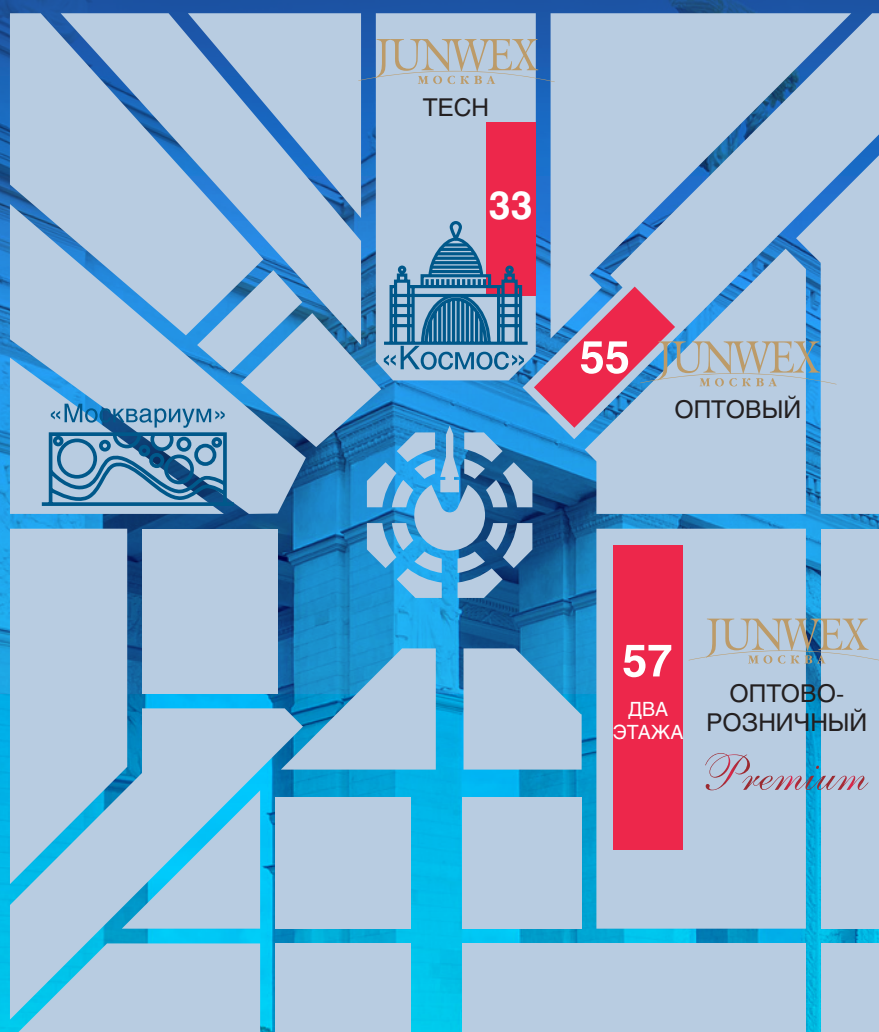
XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

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)

Попытка – не пытка

Обсуждаем вопросы налогообложения

Сегодня решается судьба льготных форм налогообложения (УСН и патент). Отношение к существующим формам государственной поддержки предпринимательства у крупного бизнеса категорично отрицательное.

Средний и малый бизнес, наоборот, считают государственную поддержку малого и среднего бизнеса справедливой мерой способствующей росту экономики и наличия в стране достаточного числа рабочих мест, гарантией социальной стабильности.

В среде чиновников вопрос отмены льгот считается фактически решенным, и только необходимость голосов на предстоящих выборах вынудило власти отложить принятие решения до окончания голосования.

Ассоциация «Гильдия Ювелиров России» и Клуб «Российская

Ювелирная Торговля» в последней попытке быть услышанными государством, готовят конференцию, которую планируется провести в рамках выставки «JUNWEX Москва» 28 октября 2021.

Правда, в торговой среде уже дважды было проведено голосование и отправлялись письма в Правительство РФ и отдельно Минфин с просьбой оставить льготы для малого начинающего бизнеса в целях перспектив его роста.

В Совете Гильдии, где преобладают представители крупного бизнеса, большинство проголосовали за отмену и «равные права» всех перед законом. Законопослушность разных крыльев бизнеса – вопрос очень не прозрачный. Недаром в предыдущие годы много шума вызвали суды и многомиллиардные штрафы с доначислением не выплаченных

налогов, в результате которых несколько крупных структур вообще ушли с рынка.

При этом, весь негатив и упреки в нечистоплотности почему-то прилипли больше к маленьким предприятиям. Видимо потому, что у нас укравший миллион - не вор, а за историю с пирожком сразу попадешь в ряды опасных рецидивистов...

Вот сегодня и предстоит малому и среднему бизнесу постоять за свои права, чему и посвящается предстоящая конференция. Скепсиса по поводу быть

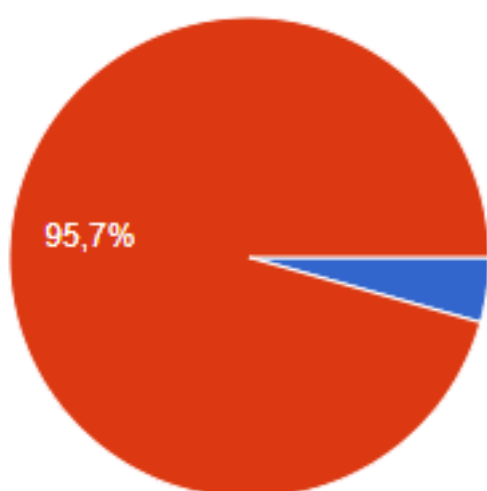
услышанными больше, чем уверенных в обратном. Бизнес на фоне постоянных скандалов с бюджетным воровством уже смирился и если и мечтает о чем, так о том, что может быть, как-нибудь, случайно и ему что-то перепадет для видимости...

Но попытка - не пытка! По крайней мере, для тех, кто завтра уйдет в тень, важно для самооправдания.

В этом выпуске еженедельника мы представим Вам мнение отдельных участников ювелирного рынка.

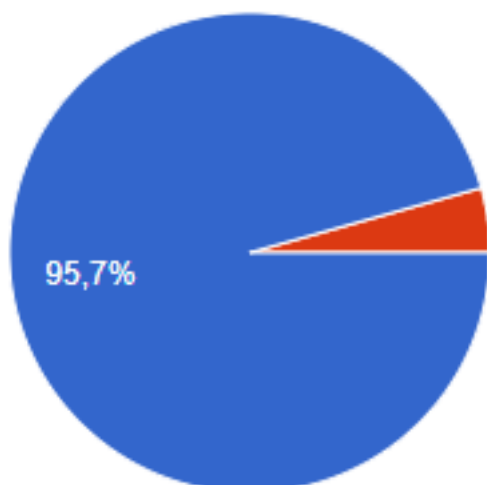
В пятницу мы публиковали небольшой опросник, в котором предлагали вам высказать свое мнение относительно перехода на

общий режим налогообложения. Делимся промежуточными результатами:

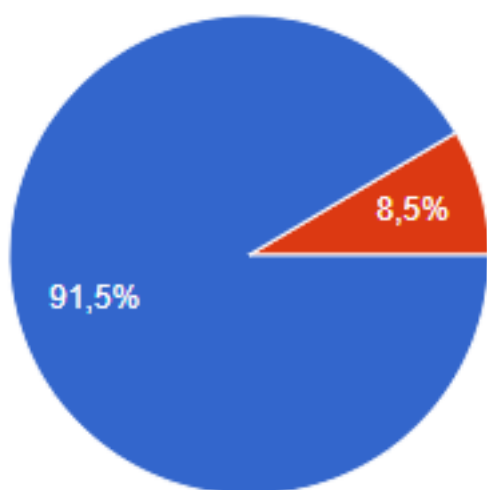
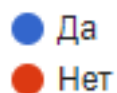


Согласны ли Вы с решением о переходе всех игроков на общий режим налогообложения?

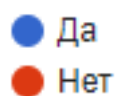
- Да
- Нет



Поддерживаете ли Вы сохранение упрощенной системы налогообложения (УСН, патентная система)?



Считаете ли Вы необходимым проведение 28 октября в рамках «JUNWEX Москва» конференции с участием представителей Минфина, Пробирной Палаты, Правительства РФ для информирования их о позиции отрасли по вопросу налогообложения?



Совместная рекламная кампания на медиафасаде

Арбат, д.7



- Идеальная локация :
 - ✓ Аудитория 800 000 + человек
 - ✓ Транспортный поток 100 000+ автомобилей
- Инновационный видеоэкран
- Яркость и четкость изображения
- Динамичность рекламы
- Высокая видимость в любую погоду
- Круглосуточная трансляция

10
288
245 м²
800 м

Дней
Выходов в день
Рекламное поле
Видимость

обычная стоимость **520 000** руб.

Стоимость совместной рекламы **200 000** руб.

“Отмена спецрежимов – убийство малого бизнеса”



Валерий Бурда, вице-президент Клуба «Российская Ювелирная Торговля» в Сибирском ФО

Валерий Иванович, Вы являетесь постоянным членом Высшего совета Клуба, активно представляющим интересы отечественного отраслевого ритейла на всех уровнях. Как Вы оцениваете результаты вчерашнего заседания Совета Гильдии ювелиров России?

На собрании было принято решение провести конференцию по вопросам применения специальных режимов налогообложения. По настоянию представителей крупного бизнеса, который сейчас работает на общей системе налогообложения, прикладываются большие усилия для того, чтобы отменить в отрасли специальные налоговые режимы (упрощенный режим, патентная система). Это все проводится под эгидой создания единых условий для рынка - якобы сегодня малый бизнес платит меньше налогов.

Для того, чтобы разобраться в вопросе, давайте сравним состояние дел в сегментах крупного и малого бизнесов. Важнейшее конкурентное преимущество первого состоит в том, что изделия выпускаются большими партиями и поэтому их себестоимость низкая, то

есть на единицу продукции приходится гораздо меньше затрат человеческого труда.

А малый бизнес, за счет того, что изделия выпускаются мелкими партиями, имеет более высокие затраты человеческого труда, следовательно, и более высокую зарплату на единицу выпущенной продукции.

Но ведь не только заработная плата в стоимости изготовленной продукции у малого бизнеса выше, чем у крупного. Есть и другие нагрузки, которые тоже получаются больше...

Совершенно верно. На единицу товара ложатся затраты на финмониторинг, администрирование по ГИИС ДМДК, бухгалтерский учет... Поэтому неравенство крупного и малого бизнеса очевидно. Сегодняшнее состояние дел в ритейле доказывает, что магазины малого бизнеса не имеют никаких особых конкурентных преимуществ перед крупными торговыми сетями, и как раз сейчас на рынке действуют те условия, которые можно назвать паритетным. Если перевести малый бизнес на общую систему налогообложения, то он просто

погибнет в неравной конкурентной борьбе.

Какова, на Ваш взгляд, задача государства в поддержании стабильности в отрасли?

Во-первых, нужно сделать все, чтобы выпускалось и продавалось как можно больше качественной и красивой ювелирной продукции. Во-вторых, необходимо обеспечить занятость населения - создание как можно большего числа рабочих мест. В-третьих, собрать максимально возможный объем налогов. Если же малый бизнес будет переведен на общую систему налогообложения, то все эти задачи не будут решены.

Сегмент малого бизнеса в экономике значительно сократится, а это уменьшит объем выпускаемой продукции и ее ассортимент, количество рабочих мест. Появится дополнительный стимул роста безработицы. И не факт, что все налоги, которые платятся сейчас, будет платить оставшийся работать крупный бизнес. Поэтому отмена специальных налоговых режимов пагубно скажется на состоянии дел не только в ювелирной отрасли, но и в экономике страны в целом.

“Изменения приведут к социальным последствиям”



Илья Бырдин, «ОПОРА России Екатеринбург», член Гильдии ювелиров Урала

Предлагаемая некоторыми участниками ювелирной отрасли отмена УСН и ПС с целью создания единых условий для бизнеса не находит подтверждение. Я сомневаюсь, что относительно объемов общей выручки у крупных предприятий отрасли затрат больше, чем у малых. Если посчитать пропорцию прибыли и затрат, малые игроки окажутся более уязвимы, чем крупные.

Не будем забывать и о том, что в стране зарегистрировано 10 000 ювелирных предприятий малого и среднего бизнеса. Люди десятилетиями строили свое дело. Нельзя отнимать у них то, что они имеют. 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. Отмена УСН и ПС принесет значительные потери малому и микробизнесу, может привести не только к увеличению серого и черного рынков, но и к социальным последствиям.

Хочу отметить, что в 2021 г. по сравнению с 2017 г. количество субъектов МСП ювелирной отрасли России уменьшилось на 30 %, при этом по всем отраслям снижение менее 1% (было 14 409, стало 10 148, согласно данным Реестра СМиСП). Сокращение малого бизнеса, напрямую связанное с отменой УСН и ПС, приведет к олигополии крупного ювелирного бизнеса.

«С «упрощенкой» есть ВОЗМОЖНОСТЬ ТВОРИТЬ»



Сергей Куколевский, «Циркон С»

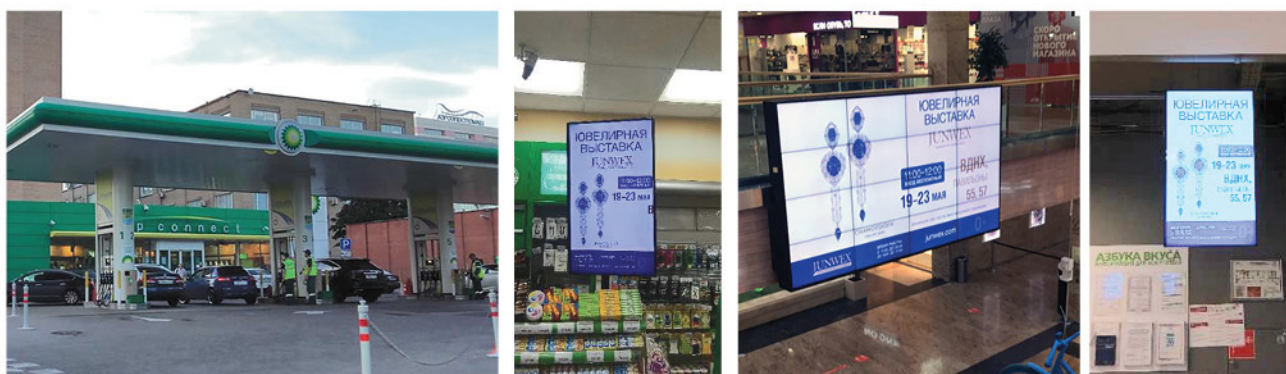
Я уже попросил своих бухгалтеров приблизительно оценить, во сколько нашей компании обойдется переход на НДС с «упрощенки». Хотелось бы, чтобы и другие участники рынка озвучили, каково у них соотношение между выручкой и налоговой нагрузкой. По моим умозаключениям, мне придется повысить цены на изделия на 10 – 15%.

Таким образом, мы сразу станем неконкурентоспособны по сравнению с крупными игроками.

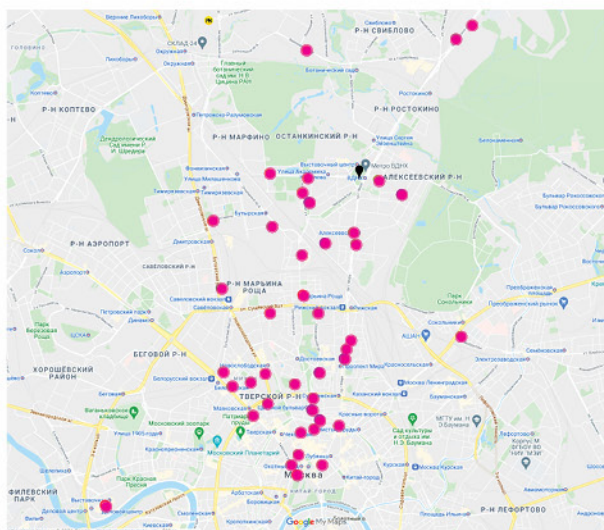
Мы – малый бизнес, но наши украшения занимают призовые места на всероссийских и международных конкурсах ювелирного искусства, в то время как большие фирмы (не буду называть имен) выпускают тонны «изделий». Я хоть и бизнесмен, но при этом и немного художник. Поэтому пытаюсь создать в первую очередь даже не то, что хорошо продается, а то, что украшает.

Нашему предприятию 27 лет, и я прекрасно помню, как мы работали с НДС. Когда нам удалось перейти на упрощенный налоговый режим, сразу появилась возможность не просто зарабатывать на хлеб, а творить!

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

“Горячая линия” продолжает работу

Клуб “Российская Ювелирная Торговля” продолжает активную работу по поддержке членов Клуба в регистрации ГИИС ДМДК и по постановке на спецучёт.

В секретариат Клуба приходят слова благодарности от тех кто столкнулся с проблемами и решил их с помощью Клуба.

“ ИП “ Мишина Л.С.”

Моё ИП, наконец, зарегистрировали электронно в Пробирной Палате. Спасибо Вам большое за помощь!

“ “Престиж” ООО

Постановка на учет пришла! После Вашего письма- процесс пошёл! Спасибо большое!

“ ИП “Бахутова ГП”

Наконец поставили на учёт. Спасибо Клубу за помощь!

“ ИП “Лисицина М.С.”

Ура! Мы зарегистрировались в личном кабинете! Теперь будем пытаться встать на спец учёт. Спасибо огромное! Буду держать вас курсе.

“ ИП Костенко

Спасибо Вам! Постановка на спец учёт получена! Спасибо огромное!

Техподдержка регулятора:
+7 (495) 665-45-01
info@dmdk.ru

Клуб “Российская Ювелирная Торговля”:
(812) 320-93-11
info@jewellerclub.ru

До окончания регистрации в ГИИС ДМДК осталась неделя!

Напоминаем, что с 1 сентября 2021 г. на территории России операции по специальному учету (постановка, снятие, внесение изменений) производятся исключительно в ГИИС ДМДК.

Пока весь подготовительный процесс (без учета времени получения ЭЦП) занимает у продвинутого пользователя порядка одного дня, но у участников рынка, слабо ориентирующихся в работе с компьютерными программами, может растянуться на 1-2 недели.

Из этого следует вывод: основная проблема регистрации в ГИИС ДМДК кроется не в недоработанности системы, на что имеется больше всего нареканий, а в том, что функционал системы излишне сложен для среднего уровня квалификации пользователей.

В частности, значительная часть проблем пользователей связана с применением криптографии, электронной цифровой подписи. Непонятно что хуже – недоработанность системы, которую можно в дальнейшем исправить, или недостаточный уровень компьютерной компетенции пользователей, работающих в сфере ДМДК, далекой от IT-технологий?

Служба технической поддержки ГИИС ДМДК дистанционно оказывает помощь в регистрации. Пользователям помогают и службы технической поддержки некоторых удостоверяющих центров. Тем не менее участникам рынка нужно подготовиться к возможным проблемам. Не говоря уже о том, что одномоментное обращение тысяч пользователей к серверу ГИИС ДМДК в последние дни августа может его попросту обрушить...

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



PickPoint открыл доставку ювелирных изделий

С июля 2021 года PickPoint включен в список юридических лиц, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями. Компания встала на специальный учет и получила соответствующие Уведомление от МРУ Пробирной палаты России. Согласно полученному разрешению, PickPoint осуществляет деятельность по складированию и хранению, транспортировке и обработке грузов, а также курьерскую деятельность по доставке различными видами транспорта грузов, содержащих изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней.

Теперь продавцы могут открыть для своих покупателей доставку ювелирных изделий через всю сеть PickPoint из 14 000 постаматов и пунктов выдачи заказов в 750 населенных пунктах России.

За 2020 год ювелирные украшения оказались одной из самых быстрорастущих категорий товаров в онлайн-продажах. За время пандемии для производителей ювелирных изделий и магазинов продажи онлайн стали спасением: они стали активно открывать собственные интернет-магазины и выходить на торговые площадки. Теперь крупнейшие маркетплейсы фиксируют рост оборота ювелирных изделий за прошлый год в 5,4 раза или удвоение за полгода – в зависимости от продающей площадки.

Сетью PickPoint сейчас пользуется 14 млн человек с ежемесячным увеличением базы на 250 тысяч, и индексом покупательской удовлетворенности в 86%.

Алроса прогнозирует рост люксового сегмента на 5–6%

BCS Global Markets провели вебкаст с участием начальника управления по корпоративным финансам Алросы Сергеем Тахиевым.

Главной темой вебкаста стало будущее алмазной отрасли в свете пика цен, несмотря на традиционно низкий сезон. Ключевыми факторами компания называет восстановление спроса после ограничений COVID-19 (например, ожидается, что люксовый сегмент вырастет на 5–6%) и структурное падение производства (примерно на 20% за последние пару лет). Это приведет к повышению цен на алмазы на 20% с начала года, при этом цены остаются на уровне средних показателей за 5 лет. Таким образом, с учетом сокращения предложения потенциал роста цен с текущих уровней может составить 10–15%.

Кроме того, поддержку алмазной отрасли оказывает увеличение

продаж ювелирных изделий и спроса на них, поскольку на долю алмазов приходится 20% мирового рынка ювелирных изделий. Соответствующий рост цен на алмазы, который ведет к истощению запасов, явно указывает на сохранение положительной ценовой динамики.

Наконец, ключевым фактором роста становится Азиатско-Тихоокеанский регион и, в частности, Китай, где люксовый сегмент набирает обороты.

Высокий спрос и истощающиеся мировые запасы в сезонно слабый второй и третий кварталы указывают на солидный потенциал роста цен на алмазы, что способствует дальнейшему повышению котировок компании. Таким образом, мы подтверждаем позитивный взгляд на акции Алросы как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе.



Драгоценный конструктор от “Ювелирочки”

Ювелирочка представила эксклюзивную линейку золотых украшений с бриллиантами-солитерами. В ассортименте представлены классические серьги-пусеты и кольца с драгоценными камнями от 0,5 до 1 карат традиционной огранки «Круг».

На каждый бриллиант предоставляется сертификат качества международного образца GIA – Геммологического института Америки, гарантирующего заявленные характеристики камней и его природное происхождение.

Помимо готовых моделей каталога, Ювелирочка оставила за покупателями возможность индивидуального подбора бриллиантов по характеристикам 4С. Под различные дизайны каст и шинок, исполненных из белого или красного золота, менеджер-консультант предложит камни различной каратности и чистоты. В совокупности это влияет на большую или меньшую стоимость готового изделия, но никак не отражается на его привлекательности. Изготовление украшений под заказ – бесплатная услуга, которая займет не более 14 дней и не потребует от покупателя внесения предоплаты.

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



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

