

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

694 от 28 сентября 2021

- www.junwex.com

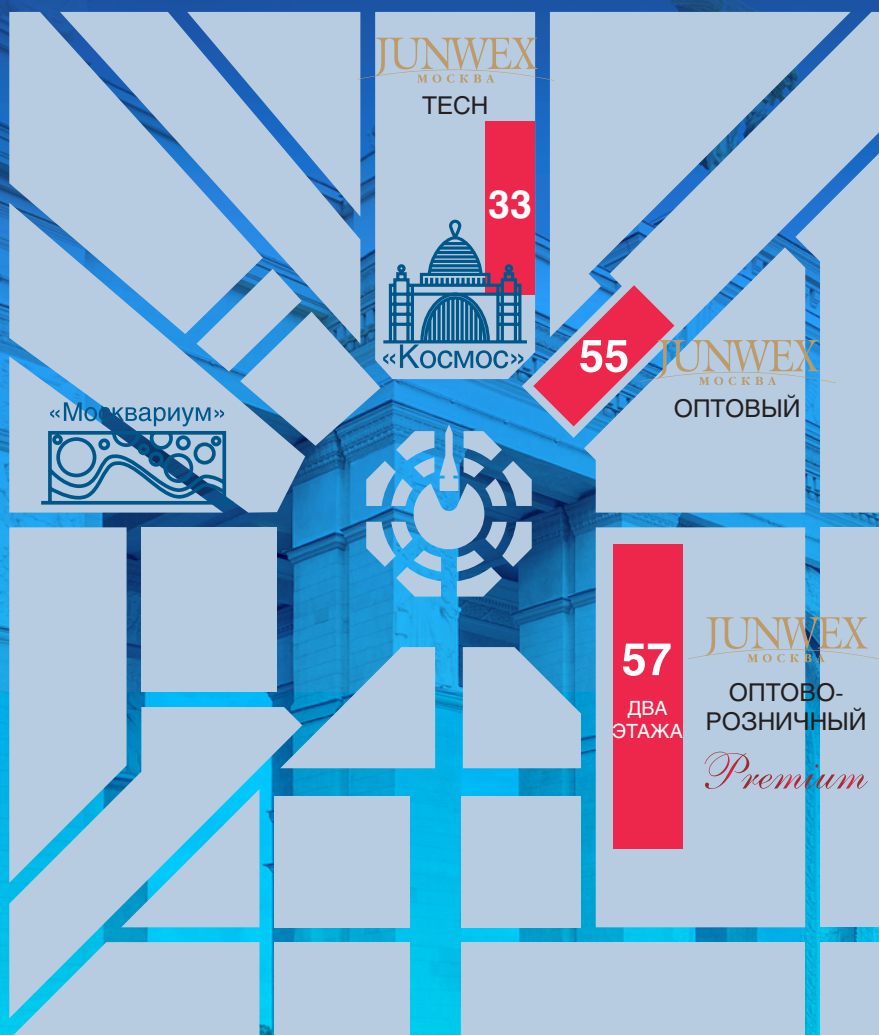
XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

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)

Создаем для Вас *business* отдельное пространство

ГОТОВЫ ОТКРЫТЬСЯ НОВЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ?

В рамках выставки JUNWEX Москва мы сформировали для Вас

особое бизнес-пространство

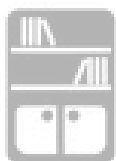
с рабочими местами!

Используйте их для ведения переговоров и комфортной демонстрации украшений!

Что мы предоставляем?

- высокоскоростной Интернет,
- скан,
- принтер,
- возможность подключения персональной техники к источникам питания.

ЧТО ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ РАБОЧАЯ ЗОНА?



- Стол и 4 стула, 1 розетка,
- пароль к выделенной сети Wi-Fi,
- весь комплекс сервисных предложений Клуба «Российская Ювелирная Торговля».

СТОИМОСТЬ 1 РАБОЧЕГО МЕСТА:



21 600 руб. в день* (НДС вкл.)

или

3 500 руб. в час* (НДС вкл.)

info@jewellerclub.ru

ОТКРЫВАЕМ ВАМ ВСЬ МИР!

В рамках проекта JUNWEX Online мы помогаем наладить продажи участников выставки в **КИТАЙ** с помощью видеотрансляций на Taobao, Weibo, Tiktok и др.

- Мы помогаем с разработкой маркетинговой стратегии продвижения на этих платформах (ценовая и ассортиментная политика, план трансляций и т.д.).
- Технически с опроверждаем онлайн-трансляции
- Налаживаем коммуникацию на китайском или английском языке
- Специальное предложение!
Пробная сессия продаж.

Вы в поисках надежного поставщика драгоценных и полудрагоценных камней по конкурентным ценам? Также организуем онлайн-переговоры с ведущими игроками рынка **ШРИ-ЛАНКИ, ТАИЛАНДА И ИНДИИ**

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)



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

А что для вас значит *быть номером 1?*

...ПРОДОЛЖЕНИЕ (НАЧАЛО В ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКЕ 693)

Мы поговорили с номинантами конкурса “Надёжный Партнёр 2021” и узнали об их стремлениях и целях.



“ *Назарова Ольга Витальевна,
ИП Золотой Союз, Волгоград*

Для меня стремиться быть первой - это значит быть не только честным и ответственным партнером, но и лучшим в своем деле.

У себя в магазинах стараюсь предлагать не только изделия массового спроса, но и неповторимые, авторские коллекции наших российских производителей для взыскательного клиента. Для меня важно, чтобы у покупателя после покупки оставалось желание вернуться снова в сеть ювелирных салонов “Золотой Союз”.

“

*Артём Кустов, ювелирная компания «Славия»
(ООО «ПроРАМПО»), Республика Беларусь*



Мы себя таковыми не считаем и за званиями и номинациями никогда не гонялись! Просто честно и добросовестно относимся к условиям заключенных контрактов. Для нас взятое на себя обязательство - превыше всего!

Еще в детстве, увидев медальон с надписью на латыни *Debes ergo Potes* на шее своего отца, я спросил у него о значении этой фразы. В ответ услышал - “Должен, значит можешь!” Эти слова до сих пор звучат в моей голове!

Что вы делаете для этого?

Работаем! Мы не смотрим по сторонам, никого не копируем и никому не подражаем... У нас свой путь и своя история. Конечно, во многом пути с другими пересекается, ведь вариантов для маневра не так уж и много. Но, тем не менее, мне кажется, нам удастся отличаться от остальных игроков на рынке именно благодаря своей самобытности, искренности и вере в светлое будущее, а не в доллар!

Что нужно делать?

Для того чтобы не подвести своих партнеров, должны быть хорошие результаты. А чтобы их достичь, нужно любить дело, которым ты занимаешься или много работать.

Важно искать нестандартные ходы. Анализировать свою деятельность, сравнивать себя с собой вчерашним, двигаться вперед и не останавливаться на достигнутом!

Как работать, чтобы стать признанным лидером?

Думаю, что независимо от того, каким номером и в чем ты хочешь стать, нужно быть искренним, справедливым и порядочным. Отдаваться выбранному делу до конца и без остатка. В таком случае результат не заставит себя ждать!



“

Глушакова Нина Михайловна:

Быть номером 1 в отрасли - значит создавать новую отрасль, соответствующую потребностям абсолютно нового покупателя.

Для этого необходимо создавать новые форматы ювелирного ритейла, создавать новые формы взаимодействия между розницей и производством, осуществлять подготовку кадров для всех структур ювелирной отрасли, взаимодействовать с профессиональным сообществом специалистов в сфере искусства.

Именно этим я занимаюсь в рамках проекта галерея современного ювелирного искусства” Частная коллекция”





“ *Елена Николаевна Ракша:*

Мы, как звено между производителями и конечным потребителем, считаем, что чувство личной ответственности должно быть заложено в ювелирном бизнесе в первую очередь.

Сегодня многие пытаются ввести столь ответственный бизнес, не показывая свое лицо или не обозначая свое имя конечному потребителю. Это в корне неправильная позиция!

Продавая ювелирное изделие, мы гарантируем его подлинность, а значит качество. Мы гарантируем характеристики изделия своим именем, отвечаем за эти ювелирные изделия на многие годы вперед. Поэтому если хочется, чтобы отдельные магазины могли достойно работать в столь сложной экономической ситуации, необходимо быть ближе клиентам, зарабатывать их доверие, культивировать его.

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ГОЛОСОВАНИЕ В КОНКУРСЕ
“НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР” 2021, И У ВАС ЕЩЕ ЕСТЬ
ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДАТЬ КАНДИДАТУРУ
ТОГО МАГАЗИНА, С КЕМ КОМФОРТНО
РАБОТАТЬ ИМЕННО ВАМ!



info@jewellerclub.ru

Влюбите в себя аудиторию!

в рамках Public Talk с блогерами

Представляем Вам одного из самых обаятельных спикеров Public Talk в рамках JUNWEX!

Наталья Самоловских,
продюсер, стилист,
директор консалтингового
агентства SAMOLOVSKIKH
FASHION CONSULTING (SFC).

Наталья продюсирует fashion, beauty и jewelry бренды. Ее агенство SFC разрабатывает и реализует уникальные стратегии PRO -движения брендов на рынке. Сближает бренды с покупателями благодаря:

- креативным решениям в области клиентского сервиса
- привлечению блогеров и лидеров мнений
- кросс маркетинга
- коллабораций
- офлайн мероприятий.



28 ОКТЯБРЯ



«КАК ВЛЮБИТЬ В СЕБЯ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ?»

■ 1 часть

Практические приемы и лайфхаки по работе с блогерами, стилистами, лидерами мнений.

■ 2 часть

Самые работающие приемы вовлечения ЦА в жизнь бренда.
5 способов «влюбить» в себя клиентов

info@jewellerclub.ru

Для членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля»
УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ!

Телефон: (812) 320-93-11
E-mail: info@jewellerclub.ru

ПОСЛЕ ВСТРЕЧИ ДЛЯ ВАС:

- Видеозаписи всех докладов
- Презентации спикеров в PDF-формате
- Сертификат участника
- Чат в Telegram

Завершился первый этап внедрения ГИИС ДМДК. Что дальше?

ГИИС ДМДК

ЗАВЕРШИЛСЯ ПЕРВЫЙ ЭТАП ВНЕДРЕНИЯ ГИИС ДМДК – ПОСТАНОВКА НА СПЕЦИАЛЬНЫЙ УЧЕТ. 1 СЕНТЯБРЯ 2021 ГОДА ПОЗАДИ. ЮВЕЛИРЫ (ВСЕ ИЛИ ПОЧТИ ВСЕ) УЖЕ ВСТАЛИ НА УЧЕТ В ГИИС ДМДК. ЧТО ДАЛЬШЕ?

А дальше следующий этап внедрения ГИИС ДМДК. Согласно постановлению Правительства РФ №270, данные об остатках драгоценных металлов, драгоценных камней, ювелирных и других изделий по состоянию бухгалтерского учета на 1 января 2022 г., необходимо зафиксировать и передать в ГИИС ДМДК по утвержденной Министерством финансов России форме. Подать эти сведения необходимо до 15 января 2022 г.

Предполагается, что внесение этой информации будет проводиться без

предварительной инвентаризации, исходя из данных бухгалтерского учета. Остатки формируются для того, чтобы впоследствии участники рынка смогли получить на них УИНЫ.

Перечень сведений (информации) об остатках ювелирных изделий, драгоценных металлов и драгоценных камней, который должен передаваться в ГИИС ДМДК, изложен в проекте Приказа Минфина России «Об утверждении форм сведений (информации) об остатках драгоценных металлов, драгоценных камней, ювелирных и других изделий из них, которые вносятся юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями» (ссылка на Приложение № 3 и №4). Всего предполагается 4 вида форм: для драгоценных металлов, для драгоценных камней, для

полуфабрикатов ювелирных изделий и для готовых ювелирных изделий (Приложения №1, №2, №3, №4).

В «Форме сведений (информации) об остатках ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, которые вносятся юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в государственную интегрированную информационную систему в сфере контроля за оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них на всех этапах этого оборота» (Приложение 4) устанавливается требование по внесению в ГИИС ДМДК сведений о химической массе драгоценных металлов, входящих в состав сплава ювелирных изделий». Это большая проблема почти для всех торговых ювелирных организаций.

Суть проблемы в том, что ни на бирках ювелирных изделий, ни в товарно-сопроводительной документации нет указаний на массу химически чистого драгоценного металла в составе изделия. Эту величину необходимо определять расчетным путем, через указанные общую массу изделия и пробу. Но

это только часть проблемы. 90 % изделий содержат вставки из недрагоценных камней и далеко не всегда имеется информация о массе этих вставок.

При заполнении формы требуется указать количество и описание вставок из драгоценных и недрагоценных камней. Характеристики и общее количество даже драгоценных камней в изделиях не всегда указаны в сопроводительных документах и на ярлыках (бирках) изделий. Эта информация практически никогда не дается в описании, нечасто приводится и количество недрагоценных камней. Производителям легче пересчитать в «чистоту» вес полуфабрикатов и металла в различных стадиях передела, находящихся в остатках. «Чистоту» в отходах тоже можно определить с известной долей погрешности.

Весьма вероятен риск возникновения проблем с передачей данных об остатках в ГИИС ДМДК у производителей. В «Формы сведений (информации) об остатках полуфабрикатов ювелирных и других изделий из драгоценных

металлов и драгоценных камней, которые вносятся юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в государственную интегрированную информационную систему в сфере контроля за оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них на всех этапах этого оборота» (Приложение 3) устанавливается требование по внесению в ГИИС ДМДК сведений о марке сплава полуфабрикатов ювелирных изделий.

Ювелирные производства обычно не покупают готовые сплавы определенных проб, а производят их самостоятельно, используя драгоценный металл и лигатурные сплавы. При этом какая-либо марка такому итоговому сплаву не присваивается, полученный сплав направляется на производство как драгоценный металл такого-то вида с такой-то пробой. Получается, что производители ювелирных изделий в подавляющем большинстве случаев не в состоянии указать марку сплава, использованного при изготовлении полуфабриката ювелирного изделия. Да и какую полезную для ГИИС ДМДК информацию несут

сведения о процентном содержании легирующих добавок?

А что с инвентаризацией на 1 января 2022 года?

Важный момент: пункт 10 Постановления № 270 не предусматривает инвентаризации всех остатков на 1 января 2022 г. Предполагается, что «срез» всех необходимых сведений о наличии ДМДК и изделий на дату 1 января 2022 г. можно будет просто взять из бухгалтерского учета организации. Остаётся надеяться, что обновленные программные комплексы автоматизации ювелирных предприятий, такие как «Ювелирный Торговый Дом», «Ювелирный салон», «Ювелирное производство» от компании «ЮвелирСофт», позволят корректно произвести выгрузку данных в ГИИС ДМДК в автоматизированном режиме, извлекая их из баз учета.

Однако вопрос с пересчетом общей массы изделий в массу химически чистого драгоценного металла остается. Нет в учетных системах торговых организаций этих данных. Также предлагаемая проектами

приказов Минфина России форма, кроме граф «химическая масса драгоценных (и недрагоценных) металлов в сплаве», содержит еще графы: «Производитель», «Собственник», «Владелец», «Торговая марка», а в приходных документах, имеющих в магазине, значится только «Поставщик». Старые остатки выкупленного товара в учете не делятся по поставщикам. Как следует заполнять эти графы, в проекте приказа не разъясняется. Эти сведения нужно буквально «раскапывать» руками.

Возможен ли вариант, при котором для заполнения форм ГИИС ДМДК будет недостаточно автоматизированной выгрузки данных из баз бухгалтерского учета и потребуются проводить инвентаризацию всех товарных остатков еще до 15 января? Если да, то когда? Ведь с 1 по 10 января новогодние праздники.

Следующим этапом работы с остатками (согласно постановлению Правительства РФ №270) станет внесение до 1 апреля 2022 г. в ГИИС ДМДК уточненных сведений (информации) об остатках

драгоценных металлов, драгоценных камней, ювелирных и других изделий по данным инвентаризации, проведенной по состоянию на 1 января 2022 г., в том числе с учетом реализации драгоценных металлов, драгоценных камней, ювелирных и других изделий в период с 1 января по 31 марта 2022 г.

Получается, что на 1 января 2022 г. все-таки нужно будет проводить инвентаризацию, но т.к. данные этой инвентаризации теоретически могут отличаться от данных бухгалтерского учета на ту же дату, то передача сведений в ГИИС ДМДК об остатках будет осуществляться в два этапа: до 15 января 2022 г. передача в ГИИС ДМДК предварительных данных об остатках по бухучету. Затем, после подведения итогов проведенной 1 января 2022 г. инвентаризации, передача уточненных данных – до 15 апреля 2022 г. Однако данные по остаткам, передаваемым по итогам инвентаризации на 1 января 2022 г., должны быть скорректированы на объемы реализации остатков в период с 1 января по 31 марта 2022 г. (по тексту проекта внесения изменений в постановление Правительства РФ 270 – на объемы

поступлений и реализации остатков в период с 1 января по 31 марта 2022 г.).

Что касается 1 марта 2022 г., то в соответствии с постановлением Правительства РФ №270 все новые ювелирные изделия, за исключением заявленных остатков, должны будут иметь «присвоенный каждому такому изделию уникальный идентификационный номер, цифровую фотографию индивидуального ювелирного изделия (в случае ее добровольного представления в ГИИС ДМДК), содержащиеся в ГИИС ДМДК, а также прикрепленный к изделию ярлык, оформленный в соответствии с Правилами». Т.е. все новые изделия в торговые сети с 1 марта 2022 года будут поступать уже с DataMatrix кодом на бирке с занесенным в нем УИИном изделия. Ювелирным изделиям, заявленным в качестве остатков по состоянию на 1 января 2022 года, должны быть присвоены УИИны в срок до 1 сентября 2022 года. Эта нагрузка ляжет в основном на розничные торговые сети.

Следует отметить, что из предлагаемого текста не совсем понятна судьба изделий,

поступивших в розничные ювелирные предприятия в период с 1 января 2022 г. по 31 марта 2022 г. Речь о периоде, когда производители еще могут отгружать в розницу изделия без УИИ и, соответственно, без двумерных штриховых кодов на ярлыках (бирках), но в «остатки» они вроде бы уже не могут попасть, т.к. зафиксированы на 1 января 2022 г. Те изделия, что поступят в розницу после 1 марта 2022 года, должны будут иметь УИИ и двумерный штриховой код на ярлыке (бирке). Будет ли требоваться наличие УИИ и кода на бирке для изделий, поступивших уже после инвентаризации, с 1 января 2022 года по 28 февраля 2022 года, неизвестно. Попадут ли они в «остатки», данные о которых будут переданы до 15 апреля 2022 года, тоже неясно.

Приказ еще не издан. Остаётся надеяться, что все необходимые корректировки в формы для передачи данных в ГИИС ДМДК успеют внести. А производители ювелирного софта для конечных пользователей успеют необходимым образом доработать свои программы.

// Гильдия ювелиров России

Совместная рекламная кампания на медиафасаде

Арбат, д.7



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

10 Дней
288 Выходов в день
245 м² Рекламное поле
800 м Видимость

обычная стоимость **520 000** руб.

Стоимость совместной рекламы **200 000** руб.

Росфинмониторинг разъяснил отдельные вопросы для ювелирной отрасли



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

Росфинмониторингом разъяснены отдельные вопросы, касающиеся действия законодательства в сфере ПОД/ФТ в отношении организаций и индивидуальных предпринимателей ювелирной отрасли

Подробности в Информационном письме Росфинмониторинга “О применении организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими скупку, куплю-продажу драгоценных металлов, драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, отдельных норм законодательства в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма”

Даны ответы на следующие вопросы, в том числе:

- какие организации и ИП ювелирной отрасли являются субъектами Федерального закона “О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма”;
- должна ли организация (ИП), осуществляющие скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, встать на учет в Росфинмониторинг;
- распространяются ли требования Федерального закона N 115-ФЗ на владельцев агрегаторов информации о товарах;



- что делать, если клиент в магазине отказывается предоставить свои паспортные данные;
- должна ли организация (ИП) проводить идентификацию клиентов при реализации ювелирных изделий через интернет-магазин;
- следует ли представлять в Росфинмониторинг сведения о возврате ранее отгруженных в рамках договора купли-продажи ювелирных изделий;
- подлежат ли обязательному контролю сделки по реализации драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий в рамках агентского договора;
- предусмотрена ли ответственность за непредставление (представление с нарушением срока) информации об операциях, подлежащих контролю, в Росфинмониторинг.

АКТИВНАЯ ССЫЛКА НА ДОКУМЕНТ:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_395735/

Россияне стали чаще покупать картины и бриллианты

Российские инвесторы начали скупать картины и бриллианты вместо недвижимости за рубежом, говорится в аналитических материалах международной компании Barnes International Moscow». Богачи все чаще диверсифицируют свои инвестиционные портфели, отмечают эксперты.

По данным аналитиков, за январь–август 2021-го российский спрос на предметы искусства вырос на 40 процентов по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года. «Наблюдается небывалый ажиотаж, — констатируют специалисты. — С 2020 года представленные на рынке картины таких классических художников, как Моне, Шишкин,

Левитан, Айвазовский и других, практически раскупили».

Среди инвесторов, желающих найти альтернативу недвижимости, также растет популярность ювелирных изделий. Спрос на цветные бриллианты вырос на 20 процентов, средний чек покупки — около 300 тысяч евро. Кроме того, стали популярнее инвестиции в коллекционное вино.

В Barnes ожидают, что в четвертом квартале 2021-го среди российских игроков сохранится высокий спрос на альтернативные инвестиции, но доля таких вложений по сравнению с недвижимостью и акциями по-прежнему останется небольшой.

Источник: lenta.ru

Янтарный комбинат представит на аукцион 54 уникальных самородка

Онлайн-аукцион состоится 27 октября.

“На торгах, которые пройдут в режиме реального времени на электронной площадке биржи “Санкт-Петербург”, будут представлены 54 лота - 19 самородков и 35 инклюзов, общая стартовая цена которых составляет 10,9 млн руб”, - сказала пресс-секретарь предприятия Юлия Мамырбаева.

Представитель комбината отметила, что самая высокая начальная стоимость в размере более 1 млн рублей у самородка весом 2 262 грамма. Самый маленький самородок из представленных - весом 1 007 граммов - оценен в 330 тыс. рублей.

Вес выставленного на аукцион самого крупного инклюза составляет 70,8 гр., и это необычайно большой вес для янтаря с включениями. Уникальный экземпляр этого солнечного камня сохранил в себе фрагменты доисторической флоры - растительные волокна, кору, пыльцу. Стартовая цена его - почти 50 тыс. рублей.

“Мы понимаем, что в нашей стране и за рубежом есть и другие достойные, талантливые художники, которые из этих уникальных камней могут создать подлинные произведения искусства. Потому и было принято решение проводить такого рода аукционы”, - сказал генеральный директор комбината Михаил Зацепин, добавив, что главная цель таких торгов - популяризация российского янтаря.

22-24 February, Dubai World Trade Centre



The world's largest event organisers are joining forces to bring a world-class B2B exhibition to Dubai!

Jewellery, Gem & Technology Dubai (JGT Dubai) promises to deliver a high-energy B2B event for an industry that is poised to make a massive comeback following months of unrelenting challenges.

JGT Dubai's buyer base consists of trade professionals from high-growth countries and regions including the Middle East, India, Central Asia, Russia, Southern Europe and Africa. All within seven hours of flying time from Dubai, these markets are home to about 4 billion consumers.

The inaugural edition will take place in-person from 22 - 24 February 2022 at the Dubai World Trade Centre (DWTC), running concurrently with Expo 2020 Dubai.



Design-focused jewellery by world-renowned jewellery houses, ateliers and brands.



Wide selection of loose precious stones, from the finest diamonds and coloured gemstones to lustrous pearls.



One-of-a-kind jewellery pieces and top-quality gemstones.



Latest technologies and innovations in jewellery design and production.



Meeting point for the designers, brands and breakthrough.

Dubai, City of Gold

- Host to the greatest global gathering in history: Expo 2020 Dubai (1 October 2021 - 31 March 2022)
- One of the world's biggest air travel hubs
- Leading international financial centre in the Middle East, Africa and South Asia region
- Two trade shows in December 2020 and February 2021 attracted over 100,000 visitors from 162 countries.
- Rising diamond trading hub, both in terms of volume and value
- Has one of the most advanced infrastructure in the Middle East
- Tourist visa applications will be open to everyone who has been vaccinated starting from 30 August

To learn more, scan QR code or visit: jgtdubaijewelleryshow.com

ORGANISED BY



ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

OFFICIAL PARTNER



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

