



SARKISSIAN

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

718 от 22 марта 2022

• www.junwex.com

XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ЮВЕЛИРНЫХ И ЧАСОВЫХ БРЕНДОВ

JUNWEX

НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ

18–22 мая 2022

МОСКВА, ВДНХ, ПАВИЛЬОНЫ 55, 57

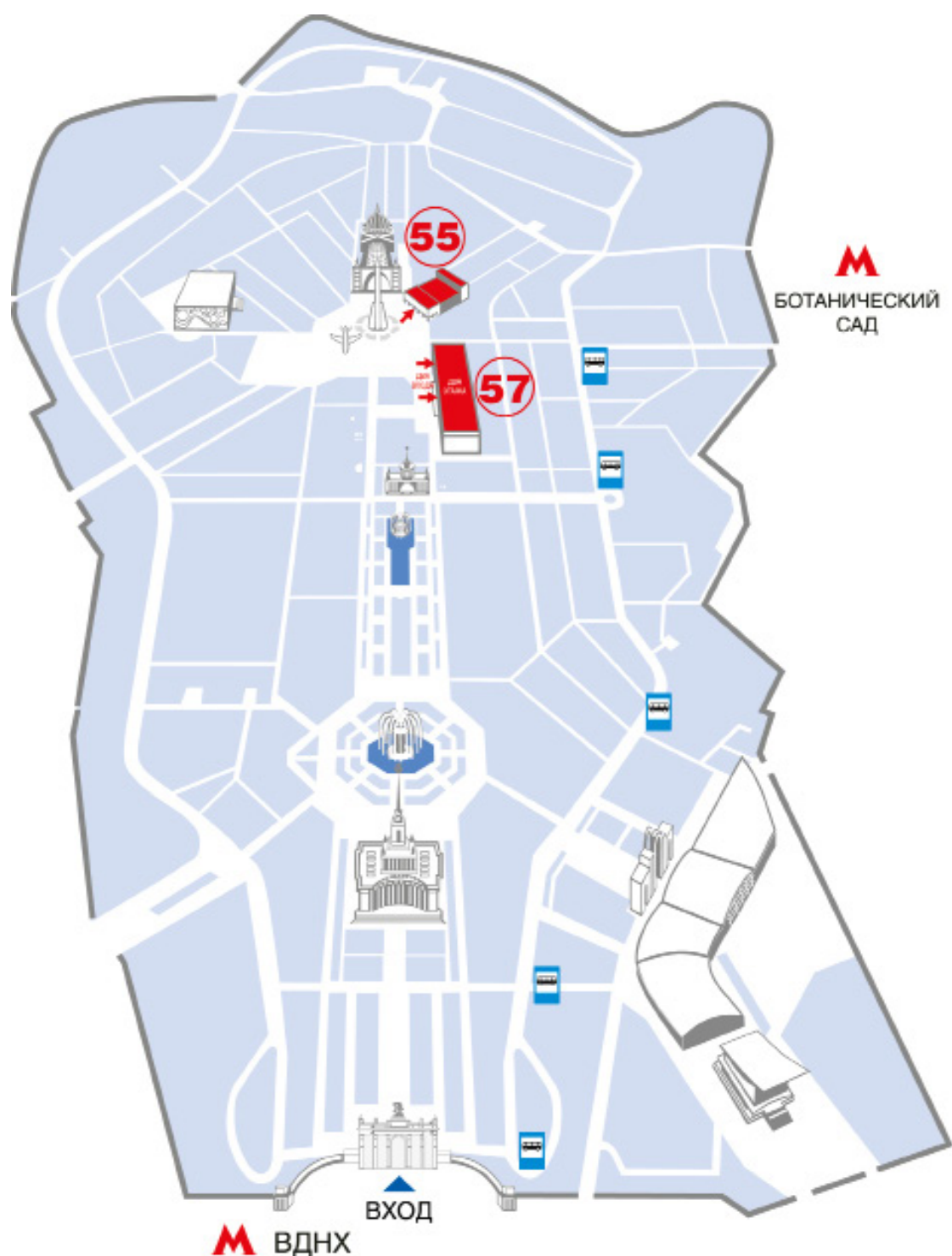


ROBERTO BRAVO

Оргкомитет продолжает подготовку к выставке “Новый Русский Стил”, которая разместится в двух павильонах ВДНХ.: 55 и 57.

Планировки и список участников размещены на сайте

<https://junwex-style.ru/>



Самые горячие темы. Что обсуждают сейчас?

События прошлой недели:

17.03 прошел круглый стол “Импортозамещение в отрасли” медиа-холдинга JUNWEX и Санкт-Петербургского кластера ювелиров

18.03 состоялась видеоконференция, организованная Гильдией ювелиров России

Также отмена налоговых спецрежимов для малого ювелирного бизнеса стала одним из ключевых вопросов в повестке онлайн-совещания, которое провел уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей **Борис Титов** с региональными бизнес-омбудсменами.

«Ситуация во всех сферах экономики остается хаотичной, но тенденция очевидна — давление на все виды бизнеса колоссально, — сказал Титов, открывая встречу. — Мы со своей стороны дали уже большое количество предложений по мерам поддержки. Часть из них услышана, другую часть, надеемся, еще предстоит услышать».

«Уже есть расчеты, насколько поднимутся цены для потребителей, идет вал обращений от малых ювелирных компаний», - пояснил бизнес-омбудсмен Тверской области Антон Стамплевский.

«Запрет коснется 10-15 тысяч субъектов предпринимательской деятельности, кроме повышения цен, люди потеряют рабочие



места», — поддержал коллегу уполномоченный по защите предпринимателей в Санкт-Петербурге Александр Абросимов.

«Боюсь, что законодатели недооценили ущерб, который может быть нанесен отрасли, — отметил Борис Титов. — Действие нового закона отложено на год, отказ от упрощенки для ювелиров должен наступить только с 1 января, поэтому время еще есть. Будем убеждать власть в том, что нужно вернуть прежний порядок».

Борис Титов напомнил также о новом законопроекте Минэкономразвития, который устанавливает переходный период

по кредитам с плавающей ставкой. Проблема резкого удорожания кредитов после одномоментного увеличения ключевой ставки со стороны ЦБ — одна из самых острых для предпринимателей, и Уполномоченный уже обращал на нее внимание Генеральной прокуратуры.

В нынешнем варианте предлагается сохранить для заемщиков из числа МСП прежнюю ставку на три месяца, затем в течение шести месяцев будет происходить ее постепенное повышение до уровня рыночных ставок.

В Петербурге обсудили меры защиты ювелиров

17 марта на площадке медиа-холдинга JUNWEX в рамках работы Санкт-Петербургского кластера ювелиров состоялся круглый стол «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ОТРАСЛИ. ОБОРУДОВАНИЕ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ».

Участие в нем приняли руководители ведущих отраслевых компаний – производителей и поставщиков оборудования, инструментария и комплектующих для ювелиров, представители общественных организаций и главы ювелирных компаний.

Модераторами мероприятия выступили А.С. Горыня, руководитель Союза ювелиров Северо-запада и В.В.Будный, генеральный директор медиа-холдинга JUNWEX.

По итогам заседания в целях программы импортозамещения были приняты следующие решения:

- поручить участникам совещания составить технические справки о необходимых для рынка объемах расходных материалов (первоочередными признаны формовочная масса (литейный гипс), воск, резина для моделей, бескислородная медь);
- довести до сведения Минпромторга перечень необходимых для нормального функционирования отрасли оборудования и комплектующих и добиваться финансовой поддержки отечественных производителей этих изделий (госинвестиции, налоговые льготы, льготные кредиты и т.д.);



Присутствующие единогласно проголосовали за три предложения, направленные на защиту российских ювелиров в условиях глобальных санкций:

- в связи с возможностью экспорта только через третьи страны немедленно обратиться к Правительству РФ с требованием отменить российское клеймо на изделиях, подлежащих экспорту;
- принять меры по снижению экспортных пошлин;
- закрыть предприятия, зарегистрированные в оффшорах, имеющих отношение к недружественным странам, или предложить этим предприятиям перерегистрироваться в РФ.

И.Бырдин о заседании рабочей группы:

“Так как меня делегировали на Рабочую Группу почти 300 представителей малого бизнеса для обсуждения отмены УСН и патента, я опишу позицию РГ:

На заседании мною был поднят вопрос по отмене УСН и патенту. Далее было предложено отправить письмо (обращение) по данному вопросу в Правительство, поддержали данное обращение я, Уткин Э.Ю и Рыбаков С.Е.

Голосование по данному вопросу не проводилось, так была позиция, что это не в полномочиях РГ. Я возразил, что в положении о РГ нет запрета на обращение, но тем не менее голосования не было проведено.

Было предложено обсудить позднее на РГ данный вопрос, и что нужны доп.материалы.

По моему мнению я предоставил достаточно расчетов, результатов опросов, и данных, что могут закрыться 90% малых предприятий и это достаточно для обращения в Правительство.

Конечно, могут быть определенные регламенты для формирования обращения, но по моему мнению в нашей ситуации с отменой спецрежимов можно было и принять обращение. Это моё личное мнение.

Комментировать высказывания членов РГ я не буду, они могут озвучить их сами.

Если нужно, каждый из членов РГ сможет самостоятельно и четко опубликовать свою позицию.

Я предлагал голосование за/против по обращению, чтобы не

было инсинуаций. Но есть факт - голосование по обращению не состоялось.

Если отсутствие поддержки обращения не указывает на факт против УСН и патента, значит члены

РГ далее поддержат возврат УСН и патента.

Моя позиция совпадает с позицией подавляющего большинства малого ювелирного бизнеса”.

Доклад Ильи Бырдина, подготовленный для заседания:

Федеральный закон от 09.03.2022 № 47-ФЗ “О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации” в п.2 и п.3 указано об отмене налоговых спецрежимов для малого бизнеса ювелирной отрасли (УСН и патент) с 01.01.2023.

В связи с тем, что закон вынужденно принимался в кратчайшие сроки, по причине отмены НДС на слитки для физических лиц, детального обсуждения отмены УСН и патента

не было. Налоговые спецрежимы для малого бизнеса вводились с целью его развития и компенсации административных затрат при ведении бизнеса, а также для упрощения ведения бухучета.

В реестре спецучета ФПП по состоянию на 01.03.2022 состоит более 19 000 малых и средних предприятий, из общего количества действующих 21 109. На малый и средний бизнес приходится более 90% предприятий.

Согласно Единого реестра МСП на 10.03.2022:

Категория бизнеса ДМДК	Количество
микро	17 136
малый	1 899
средний	264
Из них ИП 11602, ООО 7697	Итого 19 299

Отмена УСН и ПСН для более чем 19 000 субъектов малого ювелирного бизнеса будет иметь катастрофические последствия. Как аргументация отмены УСН и ПСН приводится информация, что ранее были зафиксированы случаи, когда действовавшие для ювелирной отрасли специальные налоговые режимы приводили к преднамеренному «дроблению» крупных производителей на мелкие компании для ухода от уплаты налогов. Количество случаев дробления и суммы неуплаты налогов не приводятся.

К тому же, если при выявлении фактов дробления, субъект несет ответственность за нарушение п. 1 ст. 54.1 НК РФ схемы ухода от налогообложения путем искусственного дробления бизнеса, и следует доначисление налогов по общей системе налогообложения.

В бизнесе нельзя применять принцип коллективной ответственности, и из-за действий отдельных субъектов лишать всех права на спецрежимы.

Вопрос		
Вероятность прекращения деятельности в связи с отменой УСН и ПСН с 01.01 23	Высокая Вероятность субъекта 94%	Низкая Вероятность субъекта 6%
Поддержка Возврата УСН и ПНС с 01.01.23	За спецрежимы 97%	Против спецрежимов 3%

По данным депутата Резника В.М. (автор законопроекта по отмене УСН и ПСН), при отмене спецрежимов налоговые отчисления увеличатся на 20-30 млрд руб. То есть НДС 20% в теории

будет взиматься с оборота 100-150 млрд. На практике, по опросам субъектов МСП при введении НДС и ОСНО с высокой вероятностью деятельность прекратят 94% участников малого бизнеса.

То есть, оборот у малого бизнеса уменьшится на 90-135 млрд руб, а уплата от НДС будет всего 2-3 млрд руб. Российские ювелирные изделия являются одним из немногих товаров для потребителей, которые успешно конкурируют с зарубежными аналогами

Если инициатива по упразднению специальных налоговых режимов в ювелирной отрасли, будет одобрена и изменения будут внесены в налоговый кодекс, то это приведет к следующему:

1. Оплаченные затраты на УСН и ПСН нельзя будет отнести к затратам на ОСНО, также не будет НДС к зачету (п.2 ст.346.25 НК РФ). Из этого следует что малые предприятия при реализации товаров после перехода на ОСНО заплатят 36% с выручки (20%НДС + 20% налог на прибыль) – эта сумма равна 56% надбавки после налогообложения ($36/(100-36)$). Это больше чем прибыль розничных магазинов, и тем более больше, чем наценка производств и оптовых компаний.



Чтобы получить прибыль, малым предприятиям нужно будет увеличить отпускную цену на 56% и цена товара станет не конкурентоспособной.

2. Затраты на ведение бухучета на ОСНО будут гораздо выше, сложность учета НДС приведет ко множеству ошибок и вследствие к штрафам и недоимкам.

3. Ликвидация спецрежимов налогообложения в ювелирной отрасли приведет к закрытию большинства субъектов малого бизнеса, в связи с существенным увеличением затрат для малого бизнеса.

4. Уменьшится поступление налоговых платежей в связи с сокращением объектов налогообложения.

5. Объем теневого сектора на рынке ювелирных изделий вероятнее всего увеличится.

6. Доля крупных торговых сетей, и крупных производителей ювелирных изделий на рынке вырастет. Следовательно, скорее всего, вырастут и цены. Катализатором этого процесса выступит снижение конкуренции.

7. Если считать, что в среднем на каждом малом предприятии трудится по 5 человек, то получаем 100 000 сотрудников, а вместе с членами их семей это 200 000 – 300 000 человек, которые останутся без весомой части дохода.

ОТМЕНА УСН И ПС ПРИНЕСЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ПОТЕРИ МАЛОМУ И МИКРОБИЗНЕСУ И МОЖЕТ ПРИВЕСТИ НЕ ТОЛЬКО К УВЕЛИЧЕНИЮ СЕРОГО И ЧЕРНОГО РЫНКОВ, НО И К СОЦИАЛЬНЫМ ПОСЛЕДСТВИЯМ. СОКРАЩЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА, ВМЕСТЕ С ОТМЕНОЙ УСН И ПС, ПРИВЕДЕТ К ОЛИГОПОЛИИ КРУПНОГО ЮВЕЛИРНОГО БИЗНЕСА.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Прошу поддержать сохранение специальных налоговых режимов у малого бизнеса ювелирной отрасли.



СТАНИСЛАВ МАЗУРЧИК, ЮЗ «ГРАНТ»:

На днях по радио Business FM прозвучал репортаж о том, как российские ювелиры реагируют на отмену льгот для малого и среднего бизнеса. Цитирую последний абзац этого материала:

«Впрочем, до отмены упрощенки для небольших ювелирных бизнесов еще девять месяцев. За это время в Минфине обещают придумать альтернативный механизм их поддержки. Сами предприниматели, тем не менее, в это не очень верят. И наиболее реалистичным в отрасли называют следующий вариант: договориться

с крупными производителями и изготавливать свою продукцию у них на предприятии».

Какие это крупные предприятия? Наверное, Sokolov. Но эти предприятия выпускают только массовую продукцию, они не специализируются на создании высокохудожественных произведений ювелирного искусства. Хотя одно изделие Sokolov попало в музей, оценено экспертами как драгоценность высокого художественного уровня? На таких предприятиях нет соответствующих специалистов, технологий и т.д. Они не заточены на эксклюзив и штучные вещи, а потому не в состоянии выполнить такие заказы.

Владимир Путин в своем выступлении подчеркнул опасность и недопустимость действий «пятой колонны». Может, СМИ, которые поддерживают тех, кто хочет захватить и монополизировать ювелирный рынок, - и есть та самая «пятая колонна», разваливающая отрасль?

А что с продажами?

**МЫ РАССПРОСИЛИ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ МАГАЗИНОВ
О ТОМ, КАК У НИХ ПРОШЛИ
ПРАЗДНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ В
НАЧАЛЕ МАРТА**

// Валентина Батрашина,
«Солнце мое»:

Мы специализируемся на оптовой торговле изделиями из серебра. Сделали на товар небольшую наценку. Получилась та цена, по которой сами поставщики будут продавать. Но по договору комиссии по-прежнему не работаем.

// Сергей Рыбаков,
«Александрит»:

Переоценку товара мы сделали. По сравнению с прошлым годом предпраздничные продажи в март снизились примерно на 10%.

// Светлана Кропачева,
«Золотой запас»:

Склад мы, конечно, переоценили. Но еще у нас была большая «дебиторка». Мы предложили клиентам либо отозвать товар или подписать соглашение о повышении стоимости изделий на 20%. Самое интересное, что нам сразу же стали оплачивать!

// Ольга Доценко,
«Золото Кафы»:

Продажи перед 8 Марта в этом году были слабее, но весьма незначительно.



// Михаил Бекренев,
ИП Бекренев М. Л.:

Переоценку товара сделали. Благодаря этому продаже накануне праздников по сумме остались на уровне прошлогодних.

// Надежда Ткаченко,
«Минерал-1»:

Работаем по 24 часа в сутки! И переоценки, и возвраты, и ГИИС...

// Елена Харченкова,
Roberto Bravo:

Розничные и оптовые продажи продолжаются. Мы не наблюдаем резкого переключения клиентов на ассортимент изделий из серебра. Покупатель сейчас предпочитает более дорогие изделия, сумма среднего чека растет. Однако показатели продаж в количественном выражении при этом не увеличиваются. дума приняла в третьем чтении. Норма будет действовать временно, до 31 декабря 2022 года.



// Марина Слотина,
Sergey Slotin:

Результаты праздничных продаж у нас остались на уровне прошлого года, в первую очередь, благодаря VIP-клиентам.

// Елена Зубрицкая,
«Золотой Меркурий»:

Торговля идет хорошо, потому что я продаю все по старым ценам. Да, я потеряю деньги, но мне важно, чтобы на предприятии не останавливалось производство. Мне нужны деньги на зарплату

сотрудников, покупку металла, плюс расчеты со сторонними партнерами. Если держать товар и «сидеть» на нем, то коллектив придется распустить. Пока клиент не готов покупать по новым ценам, рынок психологически адаптируется к ним только месяца через два.

Отношения с клиентами выстраиваются строго с учетом регулярности поставок. Сегодня я продам, а потом спокойно сформирую новый склад, который буду продавать уже по новым ценам. Начиная бизнес, надо быть готовым где-то потерять, а где-то найти. К сожалению, у нас очень странный и «жадный» рынок.

“Коммерсант”: россияне активно скупают украшения

В ПЕРВЫЕ ДВЕ НЕДЕЛИ МАРТА СПРОС НА УКРАШЕНИЯ С ДРАГОЦЕННЫМИ МЕТАЛЛАМИ И КАМНЯМИ ВЫРОС В ДВА-ТРИ РАЗА.

Интерес именно к ним, как говорится в исследовании МТС-банка, увеличился больше, чем к любым другим непродовольственным товарам.

Ажиотаж связан в том числе с Международным женским днем. Но главной причиной резкого взлета спроса на ювелирку все же стала реакция населения на экономическую неопределенность и ослабление рубля, уверен основатель ювелирного дома Chamovskikh, председатель Гильдии ювелиров Урала Александр Чамовских:



«Примерно в 2-2,5, по каким-то позициям в 3 раза выросли продажи ювелирных украшений, особенно с драгоценными камнями. Это, в частности, объясняется тем, что появилась нехватка валюты.»

Несмотря на то, что золото стали продавать без НДС, есть определенный дефицит физического металла в банках, то

есть люди не могут его приобрести, поэтому перешли на ювелирные изделия. Думаю, что тут сработало несколько факторов. Когда началась немножко девальвация рубля, граждане ускорились: те, кто планировал какие-то покупки, постарались это сделать быстрее. Также они стали активнее забирать заказы, которые у них были размещены в том числе и на нашем предприятии.

Кроме того, имела место инвестиционная составляющая: чтобы не потерять, некоторые таким способом инвестировали. Что касается выбора покупателей, каждый слой населения мог в своей нише отдать предпочтение той или иной продукции. Мы работаем в премиальном сегменте, то есть мы на себе это почувствовали. В компаниях, функционирующих в массовом сегменте, думаю, произошло примерно то же самое. Может быть, в меньшей степени, все-таки у них люди с меньшим достатком, которые, как правило, более прагматичны и прежде всего покупают предметы первой необходимости.

По моей информации, бренды

вроде Cartier и Tiffany планируют уйти либо уже ушли. Клиенты, которые пришли к нам из Cartier, рассказали, что не смогли купить то или иное украшение, им не продали его. Не могу точно сказать, по какой причине, но мне кажется, что они начинают потихоньку сворачивать продажи.

Ювелирная отрасль — пока одна из немногих, хотя, вероятно, в перспективе их будет гораздо больше, где импортозамещение произошло буквально на 100%. То есть продукция российского производства по качеству и дизайну уже обогнала многие ведущие бренды — европейские, азиатские и турецкие».

Правда, как говорят некоторые аналитики, текущий спрос на ювелирные изделия не будет долгосрочным. Спрос может сократиться в ближайшие месяцы. Кроме того, из-за нового закона в будущем отрасль может лишиться многих игроков. Поэтому сообщество пытается как-то выйти из этой ситуации или отсрочить введение норм хотя бы на год.

// Коммерсант

ГТРК «Кострома»: продажи изделий упали почти вдвое

ЗОЛОТО В МАГАЗИНАХ СИЛЬНО ПОДОРОЖАЛО. ПРИ ЭТОМ В КОСТРОМУ ЗА УКРАШЕНИЯМИ ПОТЯНУЛИСЬ ЖИТЕЛИ СТОЛИЦЫ, ИНВЕСТИРУЯ СВОИ НАКОПЛЕНИЯ В СЕРЬГИ, КОЛЬЦА, СТОЛОВОЕ СЕРЕБРО.

В ювелирном магазине в центре ювелирной столицы продавцы скучают без покупателей. Сюда они заходят теперь крайне редко и всё больше, чтобы полюбоваться красотой, как в музее.

За короткое время цены на золото взлетели в два раза. На некоторых бирках – уже шестизначные цифры. В таких условиях, говорят в магазине, продажи просели почти вдвое.

Зато в Кострому потянулись покупатели из столицы, которые вкладывают свои накопления в ювелирные украшения без камней и предметы роскоши.

Любовь Захарова, менеджер торгового зала:

«Столовое серебро покупают – видимо, вкладывают деньги. Напольные часы сейчас у нас идут. До этого стояли никому не нужны, сейчас просто улетают. К золоту более осторожны. Классику берут».

От сбыта сильно зависит ювелирное производство: в Костроме это 462 предприятия. У многих проблемы и внутри производства. Например, трудности с оборотными средствами. Затраты

на закупку металла увеличились вдвое. Приходится также менять логистику, искать новых поставщиков импортных расходных материалов. В этих условиях предприятия снижают выпуск продукции, отпускают работников в оплачиваемые отпуска. О том, как поддержать ювелирный бизнес, говорили накануне в Администрации области.

Сергей Ситников, губернатор:

«Как и в 2020 году, продавливаем нашу позицию с точки зрения пострадавших отраслей на федеральный уровень. Исходя из того, что у нас структура производства такая – ювелирная отрасль имеет очень большую долю, больше 7 тысяч работников. Для нас это принципиально важно».

Планируется, что наиболее пострадавшие предприятия смогут получить помощь со стороны Федерации. А здесь на

месте – из областного Фонда развития производства. Средства будут выделены, к примеру, на модернизацию мощностей.

Флун Гумеров, сопредседатель «Гильдии ювелиров России»:

«Мы понимаем, что сейчас как никогда трудно, но опускать руки нельзя... Мы видим, что выделяются деньги и на поддержку, и на оборотные средства, и снижение административной нагрузки. Сейчас надо работать. Мы реально оцениваем трудности и понимаем, что всё наших руках».

Ювелирный бизнес прошел испытания пандемией, справится и сейчас, уверены производственники. За прошлый год костромичи выпустили ювелирных изделий на сумму 67 миллиардов рублей. Каждое второе украшение в стране делают костромские ювелиры.

// ГТРК «Кострома»



PREMIUM

БЕЗУПРЕЧНЫЕ МОДЕЛИ • ПРИЗНАННОЕ КАЧЕСТВО
В НАЛИЧИИ от 0,5 до 1 ст



www.alikor.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

