



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

796 от 10 октября 2023

- www.junwex.com



ВЫСТАВКА В СТАМБУЛЕ РАСЦВЕЛА НОВЫМИ КРАСКАМИ



ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ ПОЕЗДКИ НА
ВЫСТАВКУ ISTANBUL JEWELRY
SHOW В СОСТАВЕ РОССИЙСКОЙ
ДЕЛЕГАЦИИ.

Хорошая поездка в Стамбул. Турецкая выставка расцвела новыми красками, и если в прежние годы экспозицию можно было охарактеризовать как «много и богато», то сегодня это - «дорого и красиво». Видимо понимая, что Россия изолирована от брендов, а внутри нее никак не найдут пути к развитию собственного ювелирного рынка, турецкие ювелиры, ностальгируя, планируют вернуться на наши прилавки повторив нашествие 90-х.

Коллеги из тех лет помнят прилавки, засыпанные низкосортным турецким золотом. В наше время они уже и по качеству, и по дизайну догнали, а порой опережают законодателя моды - Италию.

Готовность к расширению производства доказывает и увеличившийся в два раза раздел оборудования и технологий на выставке.

Пока я не заметил активных отборов турецких коллекций отечественной торговлей, которая прибыла в Стамбул для изучения обстановки. Все федеральные сети и значимые члены Клуба "Российская Ювелирная Торговля" обозначили свое присутствие на выставке. Но пока больше присматривались к турецким новинкам, оценивая стоимость и сравнивая с предложениями российских заводов на прошедшей выставке JUNWEX.

Представители производств, осмотрев ювелирную экспозицию, сосредоточились на разделе оборудования, где есть новые предложения, чего в России вообще нет. Советские заводы в рыночных условиях сохранились только в лучшем случае в виде рынков. У нас мало чего родилось взамен и нового.





Такой интерес россиян к туркам пока успокаивает и позволяет надеяться на устойчивость ювелирного производства в России. Хотя в разговорах между собой уже сейчас заметны сомнения в дальнейшей отечественной рентабельности.

Пока мы, наверное, в равновесии, правда зная турок - не в уверенном, так как их объемы производства много обширней наших и позволяют «поиграть» с ценами. Да и сервис тут посерьезнее построен. Могут без промедления доставить «до дверей» с клеймом, без, и с QR-кодами... Зная их и наших чиновников - договорятся быстро. Да еще и хорошие считывающие устройства подарят, которых у нас дефицит впридачу с плохим разрешением.

И с той, китайской, стороны тоже не спят. Их поддерживаемые государством возможности, пожалуй, выше турецких и сильнее русского характера, на котором мы пока держимся.

Для российских ювелиров в нынешней ситуации не самое твердое положение.

Может быть, наш обычный пофигизм пока и спасает... После пары дней на выставке россиян значительно поубавилось, большая часть оказалась в торговых центрах пополнять потрепавшийся за время санкций гардероб. Мы опять надеемся на повседневное «авось».

А вдруг в Отечестве пробудится качество предвидения и разума... Не станут губить малый и средний бизнес, на котором и держится ювелирное дело. Ведь «крупняк», посчитав выгоду быстро освободится от проблемного производства, когда купить за рубежом выгоднее и менее хлопотно. С серебром этот процесс уже набирает обороты. Импорт серебра уже вырос многократно.



ИП Исламова Алина

Поездка с Клубом «Российская ювелирная торговля» прошла на УРА! Это наш первый опыт участия в зарубежных выставках, организаторы окружили нас заботой, вниманием и участием, предоставив отличные условия для комфортного пребывания и работы. Члены Клуба отзывчивы и позитивны. Мы не только поработали, но и хорошо провели время. Отдельное спасибо организаторам делегации!

ИП Сванидзе Людмила Самсоновна

Поездка на выставку прошла очень успешно. Я ехала уже не в первый раз, но все равно впечатления от выставки и организации прекрасные. Приобрели новых партнеров, ознакомились с новыми направлениями в ювелирной отрасли. Поездка была продуктивной и интересной. Спасибо организаторам за предоставленную возможность побывать на выставке и оказании комфортных условий для работы!



Дина Левочкина,
ООО «Леворра»

Впечатления от поездки самые позитивные - много контактов по работе, прекрасная поддержка Клуба «Российская ювелирная торговля».

Прекрасно, что есть такая замечательная возможность поработать с представителями зарубежных ювелирных рынков!

Vesna Jewelry

Отметим отличную организацию участия в делегации на выставке в Стамбуле. Комфортное проживание, трансферы на площадку и обратно. Всесторонняя поддержка и забота организаторов.

Эффективной показалась встреча перед открытием выставки - мэтчмейкинг - когда можно было познакомиться с яркими представителями индустрии, отсмотреть новинки, обменяться контактами. Так план посещения самой выставки стал более стройным и понятным. И встреча с этими брендами уже была более теплой и продуктивной. Будем рады принять участие и в других мероприятиях Клуба «Российская ювелирная торговля» в будущем!



Международная выставка
ювелирных украшений и подарков

JUNWEX

Лучшие украшения в России

7–10 декабря 2023

Москва, Гостиный двор

В центре экспозиции работы лауреатов
Всемирного конкурса ювелиров имени Карла Фаберже



АУДЖА

www.junwex.com

 [junwex_fair](https://vk.com/junwex_fair)

ОТРАСЛЬ

С ЧЕМ ИДЕМ НА ПАРЛАМЕНТСКИЕ СЛУШАНИЯ?

27 сентября в рамках JUNWEX состоялось совместное заседание Ассоциации «Гильдия ювелиров России» и Клуба «Российская ювелирная торговля», посвященное выработке консолидированной позиции на предстоящих парламентских слушаниях по теме «Развитие малого предпринимательства в Российской Федерации: задачи, перспективы, законодательное обеспечение».

Обсуждение вопросов на заседании началось с выступления Председателя Ассоциации «Гильдия ювелиров России» **ФЛУНА ГУМЕРОВА**. Он обрисовал направления, по которым сегодня работает Ассоциация, и эти вопросы касаются не только малого бизнеса. Из позитива – восстановлен диалог в рамках ЕАЭС по пошлинам на ювелирные камни. Процесс трудно, но идет. Сложнее с другим вопросом – сохранением планов Минфина по введению обязательной непосредственной



маркировки ювелирных изделий. Ассоциация жестко стоит на позиции, что прослеживаемости оборота можно добиваться, ставя код только на бирке. В крайнем случае, возможен компромиссный вариант: заносить в код,



проставляемый непосредственно на изделиях, номер партии (ИНП), а не УИН. И в этом случае отпадет необходимость считывать код с поверхности изделий у производителей.

Флун Фагиимович напомнил, что на 11 октября 2023 года запланировано совещание по серебру в Комитете экономической политики Совета Федерации. Все мы помним Поручение Президента рассмотреть возможность применения специальных налоговых режимов при работе с изделиями из серебра, перевести их в одно налоговое поле с аналогичными изделиями из драгоценных металлов. Очень надеюсь, что в этом вопросе мы тоже выйдем на финишную прямую. У Ассоциации есть твердое мнение, что требование, которое предъявляет

к серебряным изделиям Рофинмониторинг, намного жёстче мировых требований. Бизнес готов вложиться и попросить какой-нибудь авторитетный институт дать соответствующее заключение. Мы хотим вести свой бизнес по тем же правилам, которые существуют во всем мире. И мы готовы вместе с регулятором искать причины и снимать необоснованные административные нагрузки.

Далее – вопрос по толлингу. Мы анализировали в свое время ситуацию – до 60 тонн золота вывозилось за пределы России, изготавливались там изделия, ввозились обратно в Россию, наносились российские государственные клейма и изделия продавались в наших магазинах как российские. Эта угроза для нашего бизнеса, в основном она идет из

Киргизии. Все эти вопросы мы прорабатываем постоянно с нашим регулятором. Очень надеюсь, что у нас все получится.

Иной взгляд на ситуацию с изделиями из серебра представил **Сопредседатель Ассоциации «Гильдия ювелиров России» ВАЛЕРИЙ БУДНЫЙ**. По его мнению, складывается такое впечатление, что мы сами ужесточаем правила работы на рынке, сами создаем условия, при которых пытаемся найти выход из создавшегося положения в плане торговли. Валерий Васильевич рассказал, что разговаривал с костромскими коллегами: они говорят, что всего по 150 изделий на клеймение возят в инспекцию. А есть маленькие предприятия, которые производят всего по 6 изделий в месяц.

Если изделия из серебра приравнять к бижутерии, то мы потеряем свой российский менталитет в области российских уникальных серебряных изделий. Китай и Индия завалят нас своими серебряными изделиями и вытеснят наши, так как цена у них будет намного ниже нашей продукции. И что мы получим? Мы хотим вывести серебро из ГИИС, а получим ...



Ему парировал **ФЛУН ГУМЕРОВ**: об этом риске слышал от коллег на совещании у Губернатора Костромской области. Импорт завалит нас в том случае, если мы не будем работать с налогами. Мы не просто просим упростить оборот изделий из серебра, но мы просим создать одинаковые условия с коллегами, которые работают за рубежом. Мы не говорим, что

изделия из серебра должны быть выведены из ГИИС ДМДК.

Мы просим ФПП, Минфин, ФНС: любое изделие из серебра, которое при покупке пробивается через кассовый аппарат, должно быть автоматически известно в ГИИС. Надо организовать обмен данными между ФНС и ГИИС ДМДК. На предприятиях такое взаимодействие организовать невозможно.

Обсуждение вопроса продолжил член Совета Ассоциации **АЛЕКСАНДР ГОРЫНЯ**. Он заметил, что Россию конкретно вытесняют из мирового рынка ювелирных изделий, так как, экспортировать мы фактически не можем. Пошлины на цветные камни и бриллианты остаются в 10%. Пять лет ведут переговоры с Арменией, они говорят, что много вложились в огранку бриллиантов и поэтому пошлины отменять нельзя. И этот диалог постоянно тянется. Рынок Армении занимает 5%, страдает, в основном, Россия. Наша себестоимость продукции возрастает от 15 до 18%.

По налогам. Все сети федеральные за то, чтобы все были на равных условиях в плане налогов, на ОСН. Но была четкая позиция Правительства РФ относительно

малых предприятий, а почему-то ювелиров оттуда тихо убрали. Если это будет продолжаться, то мы получим игру в одни ворота. На экспорт мы закрыты, на внутреннем рынке мы будем сворачиваться. Импорт пойдет к нам косяком, а мы со своими изделиями просто исчезнем.

Исполнительный директор Ассоциации **ВЛАДИМИР ЗБОЙКОВ** рассказал об участии 26 сентября 2023 года в “круглом столе” по теме “О развитии национальной системы цифровой маркировки товаров”, проводимом в Комитете по экономической политике СФ РФ. На мероприятии обсуждались вопросы маркировки системы «Честный знак», которую ведет ЦРПТ, тем не менее, удалось договориться с Заместителем Председателя комитета Долговым К.К. о том, что в итоговый документ мероприятия включат предложения Ассоциации «Гильдия ювелиров России» по инициированию правовой проверки применения в Постановлении №270 и Правилах, им утвержденных, термина «маркировка» в отношении ювелирных изделий. Ждем обнародования итогового документа «круглого стола». Вопрос крайне важен для ювелиров, т.к. Постановление №270 не рассматривает ДМ-код,

напечатанный на бирке, в качестве маркировки, что при отсутствии нанесения такого же кода на самом изделии будет приводить к наказанию по Статье 171.1 УК РФ.

Также **ВЛАДИМИР ЗБОЙКОВ** напомнил участникам заседания, что в прежние годы основную статистическую информацию по рынку ювелирных изделий мы получали от Федеральной пробирной палаты. Но в этом году эта информация не публикуется. Более того, на запрос Ассоциации поступил ответ, что предоставить данную информацию ФПП не сможет. В сложившихся условиях крупные производители ювелирных изделий и торговые сети для всех СМИ дают очень позитивную экспертную информацию о росте рынка, что можно рассматривать как своего рода «вербальную интервенцию» - ведь именно крупные игроки стали бенефициарами запрета специальных налоговых режимов для малого бизнеса, и им, естественно, хотелось бы показать, что от принятия этой меры рынок только процветает... В чем есть большие сомнения – темпы роста золота (на 70%) и серебра (на 105%) за последний год намного выше темпов роста даже заявляемых рублевых итогов, что

говорит о спаде рынка в реальном выражении, в тоннах. Оперирование экспертными данными не дает реальной картины в отрасли.

В продолжение Владимир Збойков заметил, что в недавно рассматриваемом в рамках ОРВ проекте обновления Правил по Постановлению 270 не упоминается даже в будущем взаимодействие информационных систем ГИИС ДМДК и ФНС. А такое объединение информационных систем смогло бы позволить освободить розничную ювелирную торговлю от необходимости работать в ГИИС ДМДК: вся информация об обороте ювелирных изделий для нее смогла бы поступать автоматически от фискальных кассовых аппаратов, от ФНС.

Выступая от Клуба “Российская ювелирная торговля, **СЕРГЕЙ РЫБАКОВ** высказал сомнение в реальной эффективности контроля на рынке ювелирных изделий со стороны государства – много малых предприятий перешли на теневой оборот. Даже когда оповещается пробирная инспекция о том, где и какие магазины спокойно торгуют нелегально, причем двумя кассовыми аппаратами, поступает ответ, что они не могут проводить проверки у них. А вот у легальных

игроков на рынке проверки проходят.

Продолжая, **СЕРГЕЙ РЫБАКОВ** заметил, что ранее ювелиры поддерживали введение налога с продаж. Но сегодня становится ясно, что только УСН даст дополнительные прибыли в доход государства. Возвратится единство крупного, среднего и малого бизнеса. И, самое главное, мы уйдем от дополнительной административной нагрузки.

Каждый день что-то меняется в сфере налогов, бухгалтера с ума сходят от этого. У всех есть риски того, что налоговые инспектора будут находить массу недостатков учета, накручивать сумасшедшие пенни. Ювелиров просто подставляют. Тогда давайте переведем все отрасли экономики на ОСН. Пусть приведут к общему знаменателю всех.

Прозвучало мнение, что нужно создать некий документ и направить его депутатам, чтобы они дали ход законопроекту, но таких документов пока нет. Выступающий отметил, что за ювелиров их делать никто не будет.

Звучали предложения создать инициативную группу. Пока

ювелиры сами не договорятся, как будет жить малый, средний и крупный бизнес, ничего не получится. Всегда будет два мнения: крупного и малого бизнеса. Поэтому, по мнению выступающего, нужен правильный документ с точной оценкой ситуации, с цифрами.

ФЛУН ГУМЕРОВ заметил, что несмотря на разные позиции в отрасли, все мы ждем помощи от регулятора. Но у нас за нормативно-правовое регулирование отвечает Минфин, за экспорт, стратегию развития отрасли, за субсидии - отвечает Минпромторг. Если с Минфином у нас более-менее налажен контакт, то, к сожалению, с Минпромторгом у нас разрыв в общении. В свое время Эдуард Уткин плотно работал с Минпромторгом, но это, к сожалению, болезненно воспринималось Минфином.

На вопросы ювелиров частично ответил Заместитель начальника Управления государственного контроля за ввозом и вывозом драгоценных металлов и финансового мониторинга **АЛЕКСЕЙ БЕРКОВИЧ**.

Алексей Константинович заверил, что ФПП готова бороться с недобросовестными участниками

UNWEX МОСКВА



рынка и активно ведет работу, направленную на профилактику. Он заверил, что у ФПП достаточно средств, чтобы осуществить непосредственную маркировку ювелирных изделий. Переходного периода в 1,5 года было достаточно для того, чтобы отрасль включилась в ГИИС ДМДК.

С таким заявлением не согласились многие участники заседания – у кого-то накопилось много изделий маркированных, но ДМ-коды на изделиях не читаются. Такие проблемы озвучили ювелиры из Новосибирска, Красноярска и не только.

А **АЛЕКСАНДР ГОРЫНЯ** заметил, что есть и другая проблема – изделия из «остатков», направляемые в инспекции на маркировку, бьются, трутся, и потом с этими дефектами возвращаются в торговлю. При этом торговля ничего не может с ними сделать - ни отполировать, ни родием покрыть.

В заключение мероприятия Флун Гумеров заверил, что Ассоциация будет собирать и направлять информацию о конкретных проблемах в ФПП Ю.И.Зубареву, он обещал лично подключаться к таким вопросам.



КАБМИН ПРОДЛИТ ФУНКЦИИ “ГОЗНАКА” В ГИИС ДМДК

Правительство России продлит на 2024-2025 годы полномочия АО “Гознак” в качестве оператора государственной интегрированной информационной системы в сфере контроля за оборотом драгметаллов, драгоценных камней и изделий из них (ГИИС ДМДК), говорится в сообщении на сайте кабмина.

ГИИС ДМДК начала работу в 2021 году. С момента запуска системы ее единственным оператором был “Гознак”.

“Определить АО “Гознак” единственным исполнителем осуществляемых Минфином России в 2024-2025 годах закупок работ, услуг, связанных с эксплуатацией и развитием государственной

интегрированной информационной системы в сфере контроля за оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них на всех этапах этого оборота, а также с выполнением функций оператора этой системы”, - говорится в соответствующем решении правительства.

Уточняется, что определение исполнителя направлено на обеспечение бесперебойной работы системы.

Теперь министр финансов Антон Силуанов должен совместно с заинтересованными федеральными органами до 20 октября внести в правительство России соответствующий проект распоряжения.

ЮВЕЛИРЫ ПРОСЯТ ОТМЕНИТЬ ГИБКИЕ ЭКСПОРТНЫЕ ПОШЛИНЫ

Производители ювелирных изделий просят Минфин вывести их из-под действия введенных с 1 октября 2023 года в том числе и на эту категорию товаров гибких экспортных пошлин, размер которых зависит от курса рубля к доллару.

В распоряжении “Коммерсанта” оказалось письмо Гильдии ювелиров России в Минфин с предложением исключить ювелирные изделия из списка товаров, облагаемых гибкими (курсовыми) экспортными пошлинами. Такой вид сбора правительство РФ ввело с 1 октября 2023 года до 31 декабря 2024 года на широкий перечень продукции — от овощей, фруктов, молочной продукции, рыбы, живых животных до драгоценных металлов и камней, а также черных и цветных металлов.

Пошлины устанавливаются только за вывоз за пределы ЕАЭС, их размер составляет 4–7% при курсе 80–95 руб. за доллар. При стоимости доллара ниже 80 руб. ставки обнуляются.

В Минфине на запрос “Ъ” не ответили. Ранее в министерстве отмечали, что не видят рисков для инвестиционных программ и операционной рентабельности компаний, попавших под действие гибкой пошлины (см. “Ъ” от 25 сентября).

По данным Федеральной таможенной службы, в 2021 году экспорт ювелирных украшений вырос на 58% год к году, до \$144,38 млн. Официальных данных за 2022 год нет, так как служба временно

приостановила их публикацию. Гендиректор Ассоциации ювелиров Вадим Серов оценивает объем экспорта в 2022 году в \$115 млн.

Исполнительный директор Гильдии ювелиров России Владимир Збойков говорит, что на долю экспорта ювелирных изделий вне стран ЕАЭС приходится около 1% от общего объема производства. Вадим Серов оценивает этот показатель, включая поставки в ЕАЭС, в 2,4%.

«Для бюджета (поступления от пошлин на ювелирные изделия.— “Ъ”) — небольшой доход, тогда как размер этого сбора негативно скажется особенно на небольших предприятиях»,— отмечает господин Збойков. Такие игроки рынка начали активно осваивать продажи на онлайн-площадках, в том числе в страны дальнего зарубежья, добавляет он.

По словам гендиректора «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, наращивают экспорт и крупные игроки ювелирного рынка. Например, Sokolov поставляет свои изделия не только в Казахстан, Киргизию и Белоруссию, которые входят в ЕАЭС, но и в Узбекистан, Азербайджан, Грузию. Компания увеличивает экспорт и в Китай, где летом этого года открыла

свои магазины. Как считает Вадим Серов, введение гибких пошлин сократит или полностью остановит экспорт вне стран ЕАЭС по причине неконкурентной цены.

Увеличение пошлин ставит экспортеров перед выбором сократить рентабельность трансграничного бизнеса либо переложить дополнительные расходы в цены, соглашается CEO Sokolov Николай Поляков.

Хотя, по его словам, ощутимого влияния на состояние компании введение гибких пошлин не окажет, так как экспорт в ее выручке не превышает 2%, но нововведение потребует пересмотра бизнес-модели проекта компании в Китае, зарубежных франшиз и оптовых контрактов для заграничных контрагентов.

Повышение экспортных пошлин отрицательно скажется на маржинальности ювелиров, считает господин Бурмистров. На это также может повлиять и действующая сейчас пошлина в размере 10–15% на импорт бриллиантов мелкой огранки, используемых в подавляющем большинстве украшений.

В то же время ситуация на

внутреннем российском рынке для ювелиров также складывается не самым лучшим образом. После роста в 2021 году по итогам прошлого года спрос россиян на украшения сократился почти на 7%, до 308 млрд руб., отмечают в Info-line, прогнозируя по итогам 2023 года увеличение объема спроса всего на 3–5%, до 317–325 млрд руб. Такой незначительный рост связан с подорожанием ювелирных изделий, цены на которые только по итогам сентября этого года выросли на 25% в годовом выражении.

“Государство создает препоны в плане экспорта. Во-первых, не во всех странах люди рады принять изделия с российскими клеймами, и мы неоднократно обращались уже и в Минфин, и в правительство с тем, чтобы отменить обязательное клеймение для изделий, отправляемых на экспорт.

Пошлины всегда вводят непонятность, потому что процесс занимает несколько месяцев, и никто не может просчитать, какой будет курс в тот момент, когда изделия пересекут границу.

В плане импорта то же самое, чтобы делать конкурентоспособную продукцию, особенно на мировом рынке, нужно получать все комплектующие и расходники по средним мировым ценам”, - рассказал в беседе с BFM.ru Сергей Куколевский, учредитель компании «Циркон-С».



СТАТИСТИКА

ДЛЯ 43% РОССИЯН ВАЖНО ВЫДЕЛЯТЬСЯ

ПРИМЕРНО ПОЛОВИНА РОССИЯН СЧИТАЮТ СЕБЯ СТИЛЬНЫМИ И ХОТЯТ ВЫДЕЛЯТЬСЯ НА ФОНЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ, ПОКАЗАЛО СОВМЕСТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЮВЕЛИРНОГО БРЕНДА SOKOLOV И АГЕНТСТВА A2:RESEARCH.

Исследование проведено методом онлайн-опроса среди 1209 россиян из разных городов России.

По мнению большинства (54%) респондентов, стиль — важный фактор успеха среди противоположного пола. При этом лишь треть россиян (30%) замечают пристальные взгляды окружающих к своему образу, а еще 24% — даже получают комплименты.

В целом, 43% россиян считают себя стильными. Для трети (29%) респондентов это значит

уметь смело сочетать разные элементы гардероба и создавать гармоничные образы, для 27% — видеть моду по-своему, не бояться экспериментировать с разными направлениями, а для 23% — следить за последними модными тенденциями и умело привносить их в свой гардероб. Еще 21% опрошенных считают “стиль” умением выразить свою индивидуальность через одежду и аксессуары, подчеркивая свой уникальный вкус.

Почти половина респондентов (43%) призналась, что им важно выделяться на фоне остальных людей, а еще 29% опрошенных заявили, что для них внешний вид в обществе не так уж и важен. При этом более четверти респондентов (27%) будут недовольны, если увидят кого-то в похожем образе

— в такой ситуации они испытывают дискомфорт и беспокойство (22%) или стыд (16%).

В целом, большинство россиян (69%) намерено выделять время по утрам для тщательного подбора образа “на выход”. Из них 57% тратят в среднем до 1 часа на выбор одежды и аксессуаров, а 12% — более часа. Интересно, что среди мужчин 60% опрошенных специально планируют время на подбор образа, причем 10% из них закладывают на выбор одежды и аксессуаров более одного часа. Среди женщин 81% респондентов вносят в свое расписание сборы “к выходу”, а у 15% из них этот процесс отнимает от 1 часа.

Чтобы выделиться на фоне других, россияне прибегают к разным ухищрениям: подбирают стильные украшения и аксессуары для каждого образа (41%), сочетают несочетаемые на первый взгляд вещи (30%) или покупают товары на ресейле (24%). Еще 22% респондентов предпочитают кастомизировать или перешивать старые и надоевшие вещи, чтобы вдохнуть в них новую жизнь, а каждый десятый заказывает вещи и украшения на заказ. Реже всего (4%)

для создания неповторимого образа опрошенные экспериментируют с ярким макияжем.

Более трети (35%) респондентов считают, что неповторимый стиль выражает их индивидуальность, 33% полагают, что уникальный образ помогает создавать яркое и запоминающееся впечатление на других людей, а 29% опрошенных — придает уверенность в себе.



СРЕДНИЙ ЧЕК В БРИЛЛИАНТОВОЙ КАТЕГОРИИ ВЫРОС НА 25%

Спрос на драгоценности демонстрирует стабильный рост, отмечает директор по развитию продаж MIUZ Diamonds (Московский ювелирный завод) Вадим Шпильман. В прошлом году россияне потратили 301 млрд рублей на ювелирные украшения. Эксперты прогнозируют, что такая тенденция продолжится и в ближайшие годы.

По словам Шпильмана, устойчивый спрос на украшения, формирующийся за счет определенных традиций (свадьбы, гендерные праздники и дни рождения), ведет к активному росту производства.

«Беспрерывно растут продажи украшений с российскими бриллиантами и инвестиционных бриллиантов с сертификатами GIA. Средний чек в категории украшений с бриллиантами вырос на 25%, объем продаж составил более 45% год к году, а спрос превысил 134%.

А если обратиться к истории запросов в поисковых системах, то однозначно можно сказать, что стабильно растут запросы на конкретные ювелирные изделия – “купить кольцо” или “купить серьги”. Конечно, мы не можем игнорировать эти данные и активно увеличиваем объемы производства», – объясняет представитель MIUZ Diamonds.



JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Факс : (812) 320 01 41

www.junwex.com



@junwex_fair