



# Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

830 от 02 июля 2024

- [www.junwex.com](http://www.junwex.com)



# AMBER FORUM '24

## "ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ ОТРАСЛЬ СДЕЛАЛА БОЛЬШОЙ ШАГ ВПЕРЕД"

В воскресенье в Светлогорске завершился VII Международный экономический форум янтарной отрасли AmberForum 2024.

За 4 дня здесь прошли и фестиваль янтарного искусства, и модные показы одежды, и конкурс камнерезного искусства, и сразу несколько сессий деловой программы.

Одним из ключевых событий Форума стало пленарное заседание, участники которого

не только рассмотрели промежуточные итоги работы отрасли, но и обсудили вопросы янтарного экспорта и развития бренда янтаря.

В дискуссии приняли участие заместитель Председателя Правительства Калининградской области Дмитрий Кусков, исполнительный директор Госкорпорации Ростех Олег Евтушенко, представитель Global Solutions Limited Company Талал Аль Кандари (Кувейт) и Юлия

Башкатова, заместитель начальника Калининградской областной таможни.

Анализируя ход и итоги выполнения задач, поставленных принятой в 2017 году Стратегией развития янтарной отрасли до 2025 года, было отмечено, что практически все они выполнены.

За это время была создана мощная правовая, нормативная и производственная базы янтарной отрасли, которые позволяют наращивать объемы производства и уверенно смотреть на перспективы расширения торговых рынков как внутри страны, так и зарубежом. Этот тезис стал ключевым при обсуждении новой стратегии развития янтарной отрасли России.

«Ключевой задачей было и остается увеличение объема собственной переработки сырца. Сегодня в структуре прибыли доход от реализации готовой продукции составляет порядка 20%.

В новой Стратегии Ростех предлагает поставить задачу увеличения объема переработки и прибыли от реализации готовой продукции вдвое», - отметил исполнительный директор Госкорпорации Ростех Олег Евтушенко.





На заседании прозвучал также тезис о том, что Россия представляет на мировом рынке продукт из янтаря высочайшего качества.

*«В последнее время мы особое внимание уделяем модным трендам и повышению уровня художественного мастерства. Наши дизайнеры создают актуальные аксессуары из янтаря. В этом году мы запустили собственную линейку одежды с янтарем.*

*Продвижение янтаря внутри страны и за ее пределы должно стать одной из основных задач новой стратегии янтарной отрасли», - рассказал генеральный директор Янтарного комбината Михаил Зацепин.*

**НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЯНТАРНОЙ ОТРАСЛИ ДО 2030 ГОДА, ПО СЛОВАМ ДМИТРИЯ КУСКОВА, БУДЕТ РАЗРАБОТАНА И ПОДПИСАНА ДО КОНЦА 2024 ГОДА.**

Ее основой станет развитие и совершенствование достигнутых результатов. Сегодня в России отработана правовая и нормативная базы, есть развитое современное производство, а добыча янтаря выросла до 600 тонн в год.

Янтарный комбинат как флагман отрасли занимается не только реконструкцией и модернизацией своего производства, но и активно развивает торговые связи с российскими и международными партнерами.

До конца года в планах предприятия – открытие трех магазинов по франшизе в Китае, одного в Гонконге и еще двух в России.



**СЕРГЕЙ ЗВЕРЕВ:  
"ЧТОБЫ ЯНТАРЬ БЫЛ МОДНЫМ,  
ЕГО НУЖНО НОСИТЬ"**

Все дни Форума для гостей работало «Модное пространство» - специальная зона для гостей, которым интересны модные тенденции в ювелирном искусстве, секреты стиля и здорового образа жизни.

В зале можно было не только получить консультацию стилистов, визажистов и бьюти-специалистов но и познакомиться с эксклюзивной коллекцией модных аксессуаров и одежды от Калининградского янтарного комбината.



# JUNWEX МОЖЕТ СТАТЬ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ МОДНЫХ ПОКАЗОВ ЯНТАРНОГО КОМБИНАТА

В РАМКАХ РАБОТЫ AMBER FORUM ПРОШЛА ВСТРЕЧА ГЛАВ МЕДИАХОЛДИНГА JUNWEX И КАЛИНИНГРАДСКОГО ЯНТАРНОГО КОМБИНАТА, НА КОТОРОЙ В.В.БУДНЫЙ И М.И.ЗАЦЕПИН ОБСУДИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА.



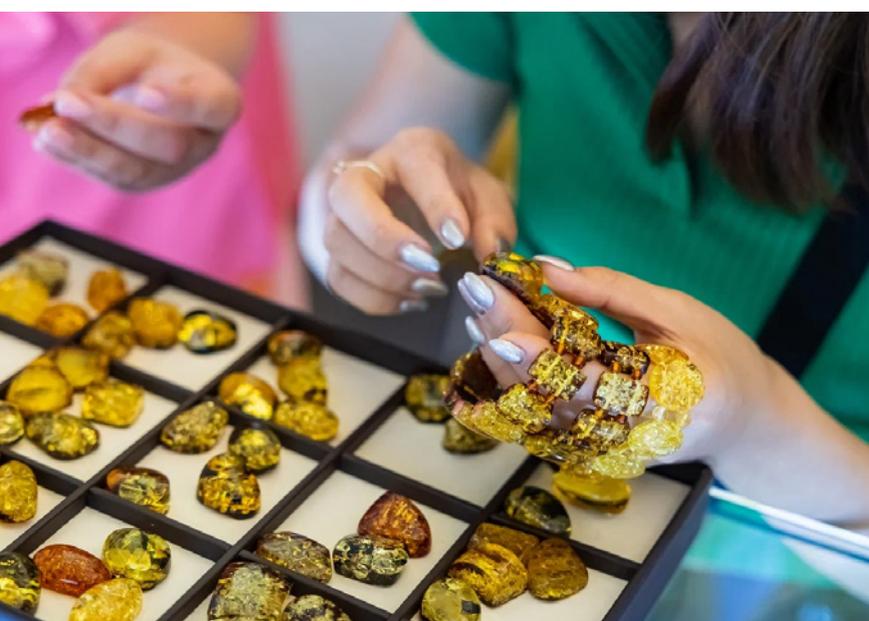
Встреча первых лиц затронула сразу несколько важных вопросов, начавшись с обсуждения проблем законодательства и таможенных правил. Конечно, на встрече обсуждались и возможности совместных проектов по продвижению ювелирных украшений из янтаря. В частности, речь шла о проведении модных показов Янтарного комбината в рамках выставок JUNWEX.

## В. В. БУДНЫЙ:

*"Одним из перспективных направлений может стать проведение "Недели моды" на базе ювелирных выставок. Янтарный Комбинат развивает сейчас уникальное направление по созданию дизайнерских коллекций одежды. Но продвижение в этом сегменте требует подиумных показов и соответствующих мероприятий. У нас как раз есть такой фундамент".*

## М. И. ЗАЦЕПИН:

*"Мы обсудили возможности проведения показов в рамках выставки. Это отличная возможность не только повзаимодействовать, но и заявить о себе. Тем более, у нас уже есть опыт проведения таких мероприятий в Доме янтарной моды, и стоит задача выходить на российские и мировые подиумы".*





**JUNWEX**  
ОТРАСЛЕВОЙ МЕДИА-ХОЛДИНГ

  
Клуб «РОССИЙСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ТОРГОВЛЯ»

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ  
ЮВЕЛИРНАЯ  
РОССИЯ

XX МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА

# JUNWEX

## МОСКВА

25–29 СЕНТЯБРЯ 2024  
МОСКВА, ВДНХ

[WWW.JUNWEX.COM](http://WWW.JUNWEX.COM)



# КЛУБ НА "ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ АРТ-РЕЗИДЕНЦИИ"

29 июня на "Экологической Арт-Резиденции" в усадьбе Рериха в Изваре прошел показ коллекций студентов FRESH FASHION Intensive Designe School. Клуб "Российская Ювелирная Торговля" поддержал мероприятие, выступив партнером программы.

Дизайнеры представили украшения ручной работы, несущие сакральный смысл и символизирующие взаимосвязи во Вселенной, тканевые

плетения, посуду, заговоренные цепи на удачу, роспись по дереву и символические каллиграфические орнаменты.

В рамках программы прошли также съемки арт-хаусного фильма по мотивам концепций дизайнерских коллекций студентов и выпускников Fresh fashion. Куратором выступила доктор философских наук и фэшн-журналист Влада Липская, а консультантами - дизайнеры Татьяна

Гракова и Лидия Елинер. Коллекции одежды предоставили дизайнеры Елена Ломаева и Ирина Чуранова.

В сказке "Гуси-лебеди" Елена Ломаева использовала одежду без швов, которая легко превращается из повседневного в нарядный образ. В ней карманы стилизованы в объемные варежки, а лебяжий пух окутывает теплом.

В сказке "Колобок" Ирина Чуранова воплотила проект "Вечная жизнь". С веретена струится нить судьбы, где у каждого в ней свой восход и свой закат. Колобок - Русское солнце: рождается - умирает и рождается вновь. Жизненный рисунок, спираль ДНК, как и нить судьбы, индивидуальны.





# КУБАНЬ: ЦЕНЫ НА УКРАШЕНИЯ РАСТУТ, А ЧИСЛО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СОКРАЩАЕТСЯ

"КОММЕРСАНТ" ПИШЕТ, ЧТО ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ НА КУБАНИ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 27% ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2023 ГОДА.

Средний чек в регионе за этот период также вырос на 13%. Эксперты рынка говорят, что цена на драгметалл растет постоянно, из-за чего стоимость изделий будет повышаться пропорционально. Однако из-за ужесточения правил контроля продаж количество производителей в регионе продолжит снижаться.

По данным, предоставленных Sokolov, по итогам первого квартала 2024 года рынок ювелирной розницы Краснодарского края в денежном выражении превысил 4 млрд руб., что на 27% выше показателей аналогичного периода прошлого года. В ювелирной сети уточняют, что в столице региона

Краснодаре объемы продаж увеличились на 30% и составили за январь—март этого года 1,3 млрд руб.

В стране продажи увеличились за этот период в годовом исчислении на 32,8%, до 106,5 млрд руб. По итогам 2024 года рост продаж украшений в России ожидается примерно на 20%, добавляют эксперты Sokolov.

---

В первые три месяца текущего года в среднем на покупку украшений жители Краснодара тратили 10,2 тыс. руб., что на 20% больше, чем в начале прошлого года. В целом в Краснодарском крае средний чек вырос на 13% и достиг почти 10 тыс. руб.

По России средний чек на покупку ювелирных изделий ниже — 8,7 тыс. руб., рост относительно января—марта прошлого года составил 17%.

---



*«Драйвером роста рынка стало резкое увеличение онлайн-продаж ювелирных изделий, доля которых в России выросла с 23% на начало года до 28% в марте. Кроме того, в России продолжает расти доля бюджетных серебряных украшений в продажах, она достигает уже 75%. На возросший спрос также наложилось увеличение среднерозничных цен, обусловленное ростом учетной цены ЦБ РФ на золото на 12% за первый квартал, до 6,6 тыс. руб. за грамм», – рассказал директор розничной сети Sokolov Максим Чижов.*

В ближайшее время розничные цены на драгоценные украшения будут расти пропорционально биржевой стоимости металла, прогнозируют краснодарские ювелиры.

Управляющий ювелирного ателье Goldness Екатерина Бондаренко связывает рост цен на украшения с увеличением издержек на производство:

*«Растет цена на инструменты и расходные материалы, увеличивается заработная плата. Кроме того, из-за новых правил, возможно, ювелирам придется приобрести новые кассы и программное обеспечение».*

Руководитель краснодарской ювелирной компании Goldwork Studio Гурген Семерджянц, отмечает, что в ближайшее время не стоит ожидать снижения цен на украшения, так как вместе с повышением базовой стоимости сырья возрастает и цена на изготовление. При этом он добавляет,

что за последние два года в его компании нет спада в продажах. «Наоборот, можно сказать, что клиентов стало больше из-за сложностей с выездом за границу», — говорит господин Семерджянц.

Однако он отметил, что ювелирные изделия, изготовленные по индивидуальному заказу, в среднем стоят дешевле, чем украшения в сетевых магазинах. Это спикер связывает с затратами, которые несет владелец помещений: выплаты налогов, содержание объекта и заработная плата сотрудникам.

---

С 2022 по 2024 год на Кубани число организаций, занимающихся производством и продажей ювелирных изделий, сократилось на 13% (данные сервиса для проверки контрагентов «Контур.Фокус»).

---

Так, в 2022 году количество таких производств в регионе составляло 276, а на начало 2024 года снизилось до 240. По словам опрошенных экспертов, уходу малых игроков с рынка способствовали отмена упрощенной системы налогообложения, введение системы контроля ГИИС ДМДК, а также введение обязательной маркировки.

*«Чаще всего малые предприятия — это один или два мастера-ювелира, которым освоить ведение дела по новым правилам физически невозможно, так как для "работы руками" времени не остается. Кроме того, остро стоит вопрос найма квалифицированного сотрудника: таких в Краснодарском крае почти нет, а высокая оплата их труда непосильна для индивидуальных предпринимателей», — говорит Екатерина Бондаренко.*

По ее словам, розничные магазины не могут конкурировать по стоимости украшений с сетевым масс-маркетом из-за их постоянных распродаж в 50–70% и ликвидации товара. Эксперт считает, что приравнивать малый бизнес к сетевым гигантам и ставить их в одни условия нельзя, в таких реалиях количество ювелирных предприятий на Кубани «будет идти только на понижение».



Еще одной из главных проблем рынка Гурген Семерджянц называет отсутствие концепции производства ювелирных украшений в России. По его словам, в крупных сетевых магазинах ассортимент повторяется десятилетиями.

*«В России нет целенаправленного развития производства ювелирных изделий. К сожалению, новое качество наша промышленность представить не может. Это происходит из-за того, что драгоценные украшения выгоднее производить в коммерческих интересах и получать прибыль здесь и сейчас, чем нанимать дизайнеров, создавать свой бренд и узнаваемый стиль», — говорит господин Семерджянц.*

Кроме того, эксперты ювелирного рынка опасаются ужесточения в регулировании продаж изделий, которое может вступить в силу уже в этом году. Минфин заявил, что планирует проверять легальность розничных продаж ювелирных изделий, в том числе дистанционным способом, с помощью универсального транспортного модуля (УТМ).

«Внедрение УТМ — своеобразная онлайн-проверка легальности операции с ювелирным изделием. Это очередной законопроект, который ужесточает правила

ведения бизнеса, а также потребует дополнительных немалых финансовых вложений для приобретения этого программного обеспечения. В итоге поднимется цена у производителя, значит, и у розничного магазина», — комментирует Екатерина Бондаренко.

По словам руководителя краснодарской ювелирной сети Best Gold Марии Сухомлиновой, государству необходимо пересмотреть правила регулирования рынка, чтобы «малый бизнес в этом секторе окончательно не исчез».

*«В России сильно пережались с контролем, посчитав, что в нашей отрасли много контрафакта. Поэтому и ликвидируются небольшие компании и идет снижение количества как среди производителей, так и среди розничных торговцев. Не стоит так жестко подходить к регулированию сектора. Для поддержки ювелиров необходимо разработать программы льготного кредитования по аналогии с IT-отраслью. Сейчас ставки для большинства предпринимателей в нашей нише недоступны, они не окупаются с коммерческой точки зрения», — считает Мария Сухомлинова.*

# СТАТИСТИКА: СКОЛЬКО В РОССИИ ТРАТЯТ НА ПОКУПКУ СОЛНЦЕЗАЩИТНЫХ ОЧКОВ К ЛЕТУ

ЮВЕЛИРНАЯ СЕТЬ «585\*ЗОЛОТОЙ» ПРОВЕЛА АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА ОПТИКУ И РАССКАЗАЛА, СКОЛЬКО В СРЕДНЕМ РОССИЯНЕ ТРАТЯТ НА СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ ОЧКИ К ЛЕТУ И КАКИЕ МОДЕЛИ ОСОБЕННО ПОПУЛЯРНЫ.

Согласно исследованию, с мая по август включительно продажи вырастают в 4 раза, или на 300%, по сравнению с зимними месяцами, или в 2,3 раза, или на 130%, по сравнению с со средними показателями года.

Такая сезонность спроса обусловлена природными условиями и периодом отпусков – новинки приобретают и для комфортного лета в городе, и для отдыха на море, и для путешествий на автомобиле.

В топ-5 городов с самым высоким спросом на оптику вошли Сочи, Санкт-Петербург, Москва, Краснодар и Волгоград.

---

Средний чек на солнцезащитные очки к июню 2024 года составил 4 731 рубль, при этом самый высокий показатель по сети в Москве – здесь на оптику тратят в среднем 6 193 рубля.

---

Наиболее популярными моделями стали универсальные авиаторы – эту форму выбирают 37,5% покупателей. Вторыми в рейтинге стали женские очки модели панто, круглые, с заостренными внешними углами – на такой классический для оптики дизайн приходится 32,4% продаж. Третье место с 14,7% заняли вайфареры в пластиковой оправе – эти модели, несмотря на их универсальность, чаще выбирают для мужских образов, они подходят к спортивному стилю и smart-casual. Совсем немного от них отстают круглые очки, тишейды и «ленноны» – их выбирают 11,4% покупателей.

# Telegram-канал



## JUNWEX





JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

[press@rjexpert.ru](mailto:press@rjexpert.ru)

[www.junwex.com](http://www.junwex.com)