



---

# ИНФОРМАЦИОННЫЙ ВЕСТНИК

---

№ 1

январь 2015 года

## Оглавление

### **I. Новости Гильдии.**

**О заседании Совета Ассоциации**

### **II. Эксклюзив.**

**Что ждет ювелиров завтра? Опрос Гильдии ювелиров России.**

### **III. Новости ювелирного рынка.**

**Паспорт - при покупке**

**В Калужской области откроют новое предприятие**

**Российский алмазный гигант пошел навстречу армянским  
огранщикам**

**В Виченце открылся музей ювелирного искусства**

**Цены на золото: прогноз Commerzbank и Thomson Reuters**

### **IV. Поздравляем наших коллег!**

### **I. Новости Гильдии**

**О заседании совета Ассоциации**

29 января по адресу: Москва, ул. Веткина, 4, пройдет первое в 2015 году заседание Совета Ассоциации «Гильдия ювелиров России». В рамках встречи планируется обсудить ряд вопросов о дальнейшей деятельности на ближайшее время.

В частности, Совет рассмотрит назначение исполняющего обязанности генерального директора Ассоциации, утверждение бюджета на 2015 год и назначение даты отчетно-выборного общего собрания Ассоциации.

Кроме того, в повестку дня включено обсуждение вопроса о сертификации ювелирных изделий с бриллиантами.



## **II. Эксклюзив.**

### **Что ждет ювелиров завтра?**

*Новый 2015 год российские ювелиры встречают в непростых экономических реалиях. Ассоциация «Гильдия ювелиров России» обратилась к руководителям отдельных предприятий отрасли с просьбой прокомментировать текущую ситуацию на ювелирном рынке и оценить риски российских ювелиров в связи с девальвацией рубля.*

**Гутерман А.Л.,  
директор ООО «Топаз», г. Кострома:**

В связи с резким удорожанием сырья сегодня значительно увеличилась отпускная цена на ювелирные изделия (от 30 до 50%). Закономерно, что на фоне падения реальных доходов населения намечается снижение покупательского спроса. А так как возросли процентные ставки по кредитам, считаю падение объемов производства неизбежным. Думаю, все в целом может привести к тому, что ряд ювелирных предприятий могут быть и вовсе закрыты.

Мой прогноз: падение объемов производства в натуральном выражении - 20-30%. Это касается и предприятий-производителей, и розничной сети.

Что делать компаниям? Снижать затраты. Государство в данной ситуации может помочь ювелирам – например, сократить срок клеймения до 3-х дней.

Своим коллегам хочу пожелать «флаг в руки» и понимания того, что «стакан наполовину полон, а не наполовину пуст».

**Кевченков И. Е.,  
Ген. директор ООО «Русская ювелирная компания №1»,  
г. Москва:**

На сегодняшний день на ювелирном рынке нельзя делать никаких резких движений, нужно аккуратно «подтягивать» цены под реально существующую на рынке ситуацию. Доллар «скакнул» вверх, с 30 рублей до 65, то есть фактически удорожание произошло в 2 раза. Но богаче в два раза у нас жить люди не стали. Соответственно, покупать в два раза дороже наш товар никто не будет. Поэтому нужно изыскивать возможности, внутренние резервы и – продолжать оставаться на рынке.

Происходящие процессы отразятся на различных ювелирных компаниях, думаю, по-разному. Все зависит о того, насколько «закредитована» компания. Кредитная ставка сегодня поднята и, соответственно, обслуживать кредит больше 15 процентов в настоящий момент практически невозможно. Тем более что «оборачиваемость» товара очень сильно упала, и золото по цене «скакнуло» в 2 раза: с 1100 р. до

фактически 2000 р. за грамм. Поэтому достаточно непросто будет тем предприятиям, которые имеют 50% и более кредитного ресурса. Что касается торговых сетей, то, к сожалению, все большие сетевики имеют точки в арендованных площадях, соответственно, арендодатели пытаются все привязываться либо к рублю, либо к доллару, либо к потребительской корзине между долларом и евро. Сегодня удорожание площадей произошло в худшем случае в 2 раза, в лучшем – кому как повезло.

Я думаю, что мартовская торговля не принесет никаких великих дивидендов, так как и январская была, по большому счету сдвинута: Новый год наступил в ювелирной торговле с 17 по 20 декабря, а не накануне 31-го. Кто в это время не пересмотрел ситуацию, продолжал торговать по-прежнему, тот нормально «поймал волну». А кто пытался пересматривать цены в это время или каким-то другим образом останавливал ситуацию, те остались в большом проигрыше. Большим компаниям, как и любому большому кораблю, будет, на мой взгляд, в новых условиях тяжело. Знаете, как говорят: «Почему погибли динозавры?» – «Потому что когда им начинали есть хвост, до головы еще это не доходило и они не понимали, что происходит». Так же бывает и здесь. Маленькие же компании более мобильны: где-то скорректируют, где-то будут поскромнее, уберут расходную часть, минимизировав ее по максимуму.

А сама ювелирная отрасль никуда не денется - все равно женщины украшать себя будут. Единственное, что хочу сказать в этой связи: на первый план, наверно, больше будут выходить интересные изделия, с оригинальным дизайном, а не просто какая-то массовка. Больше востребованы будут украшения, в которых человек будет реализовывать свою индивидуальность. Это, на самом деле, позволяет производителям искать на рынке свои ниши. Я думаю, что для российского производителя это неплохо.

Другие дело - компании, которые завозили импорт. Сейчас они предложили такие цены, по которым товар у меня еще стоит на прилавке по прошлому году в закупках. Соответственно, купив у них этот товар сейчас, я что, выходит, должен умножить надвое и начать конкурировать сам с собой? Этого делать никто не будет.

**Помельников А. Л.,  
владелец и главный художник–модельер фирмы «Ювелирная компания Алексея Помельникова», глава НП «Ассамблея ювелиров Санкт-Петербурга»:**

Сейчас перед ювелирами встает довольно много вопросов. Сегодня не очень понятно, как работать: «на склад», ожидая, будут ли перспективы? При этом нужно закупать золото и бриллианты, платить людям зарплату, чтобы они делали новые изделия. А где гарантия, что хотя бы через полгода все это будет реализовано? Это, в общем-то вопрос экономической жизни предприятия.

Положение не просто плохое и хорошее, а это полная неизвестность. Времени со времени новогодней торговли мало прошло, и выводы делать о происходящем рано. Если не знаешь, что делать, то и не нужно – стоит просто посмотреть и подумать. Мне кажется, такой разговор вполне может быть вынесен на обсуждение на собрании Гильдии ювелиров России.

**Кунцев Д.А.,  
генеральный директор Ювелирной группы «Смоленские  
бриллианты», г. Смоленск:**

Период ажиотажа спроса, когда была возможность приобрести украшения еще по более или менее старым ценам, подстегнул людей к незапланированным тратам (эмоциональным покупкам), когда просто «сливали рубли». Сегодня этот процесс завершен, и я думаю, что мы стоим на пороге существенного снижения спроса, тем более что цены растут.

В первую очередь, на мой взгляд, сократится число магазинов, те же магазины, которые останутся, будут пытаться привлечь покупателей за счет снижения своей маржи, а также станут оказывать давление на арендодателя - в общем, начнут оптимизировать расходы. Тот, кто сможет этого добиться и пережить минимум год, тот из кризиса выйдет.

Проблемы будут у «чистых импортеров», особенно у тех, кто привязан к доллару. Евро все-таки по отношению к доллару слабеет и европейские товары становятся более конкурентноспособными. Менее конкурентноспособными становятся товары из Китая, Индии – стран, откуда идет большое количество бриллиантов, либо готовых украшений. Я думаю, что импортерам в этом году придется тяжело, если они не смогут договориться со своими поставщиками.

Государство в этой ситуации, во-первых, могло бы очень помочь стабилизацией курса рубля. «65 или 100» - неважно, главное, чтобы это было стабильно. А второе - нужно сделать все, чтобы кредиты, которые берут ювелиры, были под доступным процентом. Для этого нужно снизить ставку Центрального банка и в общем обеспечить приток именно свободных рублей, - ликвидности на рынке. Для того чтобы снизились процентные ставки у банков. И ни в коем случае не увеличивать налоговую нагрузку.

Ювелирам нужно действовать очень осторожно: выпускать столько, сколько продал. Не делать резких шагов по развитию сетей - лучше присмотреться к торговым точкам либо контрагентам, которые уже есть. При этом думаю, что нельзя снижать существенно расходы на рекламу, так как в кризис любые панические настроения могут быть перебиты позитивом, но для этого нужно создать «ауру». Конечно, это тяжело и кажется, что деньги тратятся в пустую. Но это не так - нужно правильно выбирать каналы коммуникаций.



## **II. Новости ювелирного рынка.**

### **Паспорт - при покупке**

Комитет Госдумы по финансовому рынку рекомендовал нижней палате парламента принять в первом чтении законопроект, который устанавливает пороговые суммы, до которых не требуется проведение идентификации при покупке гражданами ювелирных изделий. Председатель комитета по финансам Наталья Бурыкина сообщила на заседании комитета, что присоединилась к авторам законодательной инициативы. Но ко второму чтению, по ее словам, нужно "вообще посмотреть пороговые суммы, по которым должна происходить идентификация". "Потому что закон в отношении ювелирных магазинов не работает. И просто нам сейчас надо стимулировать спрос, а не пугать людей тем, что должны паспорт предъявлять", - добавила она. Проект закона, внесенный депутатами Валерием Язевым и присоединившимся к нему Алексеем Ткачевым, разрешает не идентифицировать граждан при продаже им ювелирных изделий стоимостью не выше 15 тыс. руб. независимо от способа их оплаты, а также при розничной продаже ювелирных изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, стоимость которых не превышает 100 тыс. руб., если их оплата осуществлена с использованием персонифицированного средства платежа. Таким образом, без предъявления паспорта граждане смогут приобретать за наличный расчет ювелирные изделия, стоимость которых не превышает 15 тыс. руб., а при оплате покупки, например, с помощью пластиковой карты - 100 тыс. руб. Однако если у продавцов ювелирного магазина возникнут подозрения, что покупка осуществляется в целях отмывания преступных доходов или финансирования терроризма, они будут обязаны в обоих случаях идентифицировать покупателя, а следовательно, сведения о нем поступят в Росфинмониторинг.

Сейчас в законе о противодействии легализации преступных доходов отсутствуют пороговые значения стоимости продаваемых ювелирных изделий, в пределах которых не требуется идентификация покупателя. При покупке любых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней должна проводиться идентификация клиентов, их представителей, выгодоприобретателей и бенифициарных владельцев. Исключение сделано только для религиозных учреждений, музеев и организаций, использующих драгоценные металлы и драгоценные камни в медицинских, научных и производственных целях. За несоблюдение норм закона о противодействии легализации преступных доходов ювелирные магазины могут лишиться лицензии.

В результате любая покупка ювелирных изделий должна совершаться после идентификации покупателя продавцом и формально продавец ювелирного магазина обязан спрашивать паспорт у каждого покупателя при продаже любых ювелирных изделий. Однако на практике, чтобы не отпугнуть покупателя, продавцы зачастую этого не делают. А в отчетах,

направляемых в Росфинмониторинг, указывают, что покупатель отказался от идентификации, либо используют данные из анкет клиентов или полученные от банка при оплате пластиковой картой. "Обязательность идентификации покупателя ювелирных изделий приводит к ряду негативных последствий, связанных с ведением финансово-хозяйственной деятельности", - пояснял ранее Язев. В частности, обязанность проведения массовой идентификации ведет к повышению трудозатрат работников организаций, осуществляющих продажу ювелирных изделий, и, как следствие, к повышению стоимости ювелирных изделий. Участники парламентских слушаний, прошедших 23 октября 2014 года, предлагали освободить от обязательного контроля сделки по купле-продаже ювелирных изделий, оплата которых производится по безналичному расчету, и законодательно установить минимальный порог стоимости ювелирных изделий в пределах от 100 тыс. до 150 тыс. руб., при котором такой контроль не требуется.

Источник: Tass.ru



### **В Калужской области откроют новое предприятие**

В Калужской области начнут создавать ювелирные украшения. Уже весной в Медыни откроется первая очередь нового предприятия, которое будет выпускать изделия из платины и золота, украшенные бриллиантами. Еще одним видом продукции нового завода станут золотосодержащие платы и детали для радиоэлектроники.

В новый проект российскими инвесторами уже вложено 300 миллионов рублей, еще столько же предстоит вложить для того, чтобы предприятие заработало на полную мощность. Комбинат обеспечит региону 200 современных рабочих мест и немалые налоги в казну.

[// nikatv.ru](http://nikatv.ru)



### **Российский алмазный гигант пошел навстречу армянским огранщикам**

Российская госкорпорация «АЛРОСА» готова пойти навстречу армянским огранщикам алмазов. Об этом заявил корреспонденту Новости Армении – NEWS.am вице-президент корпорации Андрей Поляков. По межгосударственному соглашению от 2 декабря 2013 г., армянские компании могут закупать для огранки российские алмазы без экспортной пошлины РФ в 6,5%. Тем не менее, запрещено реэкспортировать даже те алмазы, которые армян-

ские компании считают для себя нерентабельными (очень мелкие и плоские, где огранка в Армении обходится дороже самого камня).

В 2015 году компания собирается начать работу по согласованному ассортименту со всеми долгосрочными партнерами, в том числе армянскими.

[\[ rough-polished.com \]](http://rough-polished.com)



### **В Виченце открылся музей ювелирного искусства**

Конец прошлого года ознаменовался значимым для ценителей ювелирного искусства и истории событием; в канун католического Рождества состоялось открытие первого европейского Музея ювелирного искусства.

Музей, расположенный в самой центре города Виченца, в Базилике Палладиана (Basilica Palladiana), создан крупнейшей итальянской компанией - организатором выставок - Fiera di Vicenza.

Музейные помещения разработаны по проекту Патриции Уркиола (Patricia Urquiola) - популярного испанского дизайнера, грамотно и гармонично соединившей прошлое, настоящее и будущее в одном музейном комплексе.

В музее представлены несколько тематических зон - Мода, Дизайн, Красота, Функциональность, Символизм, Магия, Искусство, Иконы, Будущее.

Данный музей, по словам его директора, профессора ф-та ювелирного дизайна Миланского политехнического института Альбы Капиллери, подарит самые приятные впечатления каждому посетителю: яркие краски, необычные камни, уникальные ювелирные творения - всё это покорит и удивит даже самого искушенного ценителя.

Подбором экспонатов занимается руководство музея при поддержке известных экспертов ювелирного искусства, а для поддержания динамичности экспозиции и её актуальности, один раз в два года выставка будет обновляться.

Источник: АЖА



### **Цены на золото: прогноз Commerzbank и Thomson Reuters**

Ценам драгоценных металлов в 2015 году предстоит пережить две фазы. Неизбежный рост процентных ставок в США приведет к снижению в первой половине года, а во второй половине - ожидается рост в связи со спадом негативного влияния от роста этих ставок, считает Commerzbank.

Золото и серебро будут расти в цене тандемом, а платина и палладий имеют больше потенциал для роста, в связи с напряженностью на рынке.

### **ЗОЛОТО**

Экономисты Commerzbank ожидают, что Федеральная резервная система (ФРС) США начнет повышать ключевые процентные ставки во втором квартале 2015 года. При этом ожидается дальнейшее укрепление доллара, что будет еще одним сдерживающим фактором для положительной динамики цен на золото.

Commerzbank ожидает, что цена на золото может снизиться до 1125 долл/унция во втором квартале, сразу после увеличения ключевых ставок в США, при этом есть вероятность падения к 1100 долларов. Как только ставки повысят, давление на цену ослабнет, и к концу года возможен рост до 1250 долл/унция на фоне возрождения спроса в Китае, а также притока в ETF.

### **СЕРЕБРО**

Движение цен на серебро в 2015 году ожидается в гармонии с ценой на золото, несмотря на то, что сейчас цена металла на самом низком уровне по отношению к золоту за последние шесть лет.

**Источник:** [Вестник Золотопромышленника](#)



### **IV. Поздравляем наших коллег!**

Ассоциация «Гильдия ювелиров России» поздравляет с Днем рождения:

25 января – День рождения отмечает член Совета Ассоциации **Первалова Жанна Владимировна** ( Генеральный директор ЗАО «Интерсильверлайн»)

26 января - Юбилей, 65 лет, отмечает член Совета Ассоциации **Авакян Грач Саркисович** – Президент НП «Гильдия ювелиров Волго-Вятского региона»





### **УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!**

*От имени Ассоциации «Гильдия ювелиров России» поздравляю Вас с **Днем рождения** и выражаю свою сердечную признательность и глубокое уважение за беспримерное подвижничество в ювелирной отрасли России!*

*Большое внимание Вы уделяете общественной работе, являясь членами Совета Ассоциации «Гильдия ювелиров России». Вы делаете все, чтобы Ассоциация стала мощной и авторитетной общественной организацией, способной к конструктивному диалогу со всеми ветвями власти Российской Федерации для процветания страны и её исторических ювелирных традиций.*

*Вы всегда стоите на твердых позициях по консолидации ювелиров России, вся Ваша деятельность, как членов Совета Ассоциации направлена на решение вопросов, обеспечивающих продвижение отечественных ювелирных брендов, поднятие престижа российских мастеров ювелирного дела.*

*В этот праздничный день от всей души желаю Вам крепкого здоровья, неиссякаемой жизненной энергии и творческих успехов!*

*Пусть в Вашем доме царят любовь и благополучие!*

*Председатель Совета Ассоциации  
«Гильдия ювелиров России»*

Handwritten signature of G. G. Gevorgyan.

**ГЕВОРКЯН Г.Г.**

*Заместитель генерального директора Ассоциации «Гильдия ювелиров России» Травкин Сергей Викторович*

*+7 (495) 926-02-88*

*Пресс-служба Ассоциации «Гильдия ювелиров России», Владимир Преображенский*

*+7 (495) 988-77-55 доб. (2223)*

*[info@gjr.ru](mailto:info@gjr.ru)*



ГИЛЬДИЯ  
ЮВЕЛИРОВ  
РОССИИ